

ANALISIS PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI DODOL NANAS DI KABUPATEN SUBANG

Skripsi

Diajukan kepada:

Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian



Oleh :

Dinar Tresnawati

H 0306051

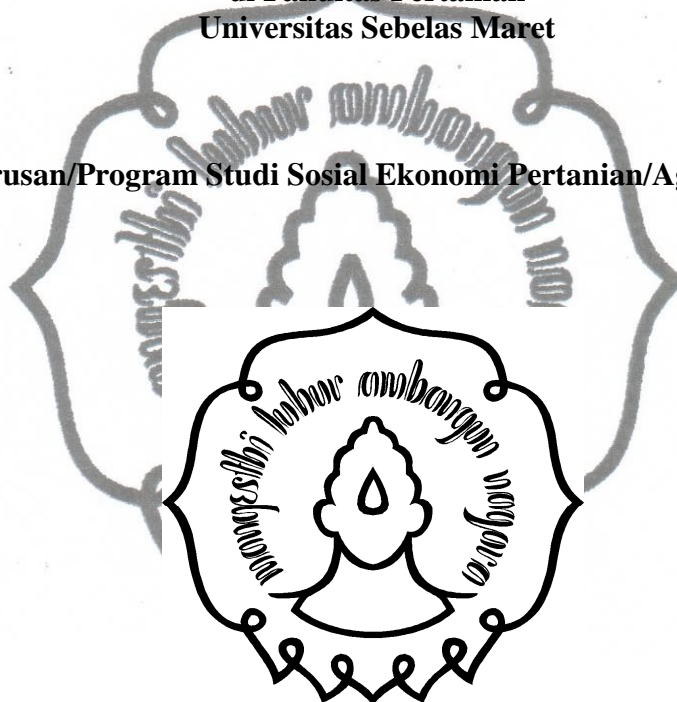
**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

*com*2010 *user*

ANALISIS PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI DODOL NANAS DI KABUPATEN SUBANG

**Skripsi
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian
di Fakultas Pertanian
Universitas Sebelas Maret**

Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis



Oleh :

Dinar Tresnawati

H 0306051

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

commit to user
2010

ANALISIS PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI DODOL NANAS DI KABUPATEN SUBANG

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Dinar Tresnawati
H0306051**

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal :
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Tim Penguji

Ketua

Anggota I

Anggota II

Dr. Ir. Mohd Harisudin, MSi
NIP. 196710121993021001

Nuning Setyowati, SP. MSc
NIP. 198203252005012001

R. Kunto Adi, SP. MP
NIP. 197310172003121002

Surakarta,

Mengetahui,

**Universitas Sebelas Maret
Fakultas Pertanian
Dekan**

Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, MS
NIP. 19551217 198203 1 003

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah Penyusun panjatkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga Penyusun dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang” ini dengan baik.

Penyusun menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu Penyusun ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah SWT atas segalanya yang telah dianugerahkan kepada Penyusun.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, M.S. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Ir. Agustono, M.Si. selaku Ketua Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Ibu Ir. Sugiharti Mulya Handayani, M.P. selaku Ketua Komisi Sarjana Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Bapak, Dr. Ir. Mohd Harisudin, Msi. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, arahan dan masukan yang sangat berharga bagi Penyusun.
6. Ibu Nuning Setyowati, SP. MSc. selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang dengan sabar memberikan nasehat, bimbingan, masukan, dan arahan, serta semangat dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak, R. Kunto Adi, SP. MP. selaku Dosen Penguji Tamu yang telah memberikan saran, masukan dan arahan kepada Penyusun.
8. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh staff Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta, atas ilmu yang diberikan selama ini.
9. Pemerintah Kabupaten Subang, Bappeda Kabupaten Subang, Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang, Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Subang dan Dinas Kependudukan dan

Pencatatan Sipil Kabupaten Subang yang telah memberikan izin penelitian serta informasi dan data-data yang diperlukan Penyusun dalam skripsi ini.

10. Bapak Ade Kosnandar beserta staf di Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan, Kehutanan dan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang.
11. Seluruh responden pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi kepada Penyusun.
12. Ayahandaku, Bapak Dadang Rohanda, Alm. terimakasih atas kasih sayang dan doa nya dari atas sana.
13. Ibundaku, Ibu Dedeh Tutiyannah terima kasih atas segala kasih sayang, doa, perhatian, dukungan, dan semangat yang telah diberikan sehingga Penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. Adikku, Yulita Umilah Maesaroh serta seluruh keluarga besar Abah Ukun Sumanta terima kasih atas doa, dukungan dan kasih sayang yang tak ternilai.
15. Rahmalia Ratna Lestari dan Gebriyan Isabella S, terima kasih untuk persahabatan, kebersamaan dan kenangan indah yang tidak akan kulupakan.
16. Maninggar Praditya dan Hartati Kusumawati yang rela menjadi tempat bertanya Penyusun.
17. Wahyu Ristiani, Syarifah Taufika Rini, Maryani dan teman-teman magang BSB Bogor terima kasih atas segala bantuan, semangat dan dukungannya.
18. Teman-teman pengurus HIMASETA periode 2008/2009 terutama mantan Presidium HIMASETA, Habib, Anto, Rani, Roro, Marco dan Wahyudi terimakasih atas segala dukungan, motivasinya dan kerjasama di HIMASETA.
19. Seluruh teman-teman Agrobisnis 2006 *Zero Six Community* terima kasih atas persahabatan, kenangan indah dan kebersamaan kita selama ini.
20. Semua pihak yang tidak dapat Penyusun sebutkan satu persatu.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, Penyusun mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhirnya, Penyusun berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi Penyusun pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Surakarta, Oktober 2010

commit to user

Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
II. LANDASAN TEORI	8
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Tinjauan Pustaka	
1. Agroindustri	10
2. Pembangunan dan Pengembangan Agroindustri	11
3. Nanas dan Dodol Nanas	12
4. Biaya	15
5. Penerimaan	16
6. Keuntungan	17
7. Efisiensi	17
8. Strategi	18
9. Perumusan Strategi	19
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah	21
D. Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran Variabel	26
E. Pembatasan Masalah	30
F. Asumsi	30
III. METODE PENELITIAN	31
A. Metode Dasar Penelitian	31
B. Metode Pengumpulan Data	31
1. Metode Penentuan Daerah Penelitian	31
2. Metode Pengambilan Sampel Responden	33

C. Jenis dan Sumber Data	36
1. Data Primer	36
2. Data Sekunder	36
D. Teknik Pengumpulan Data	37
1. Wawancara	37
2. Observasi	37
3. Pencatatan	37
E. Metode Analisis Data	37
1. Analisis Usaha.....	37
2. Analisis Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas.	38
IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	41
A. Keadaan Alam	41
1. Letak Geografis dan Wilayah Administratif	41
2. Topografi Daerah	43
3. Keadaan Iklim dan Cuaca	44
B. Keadaan Penduduk	45
1. Pertumbuhan Penduduk	45
2. Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin	45
3. Keadaan Penduduk Menurut Kelompok Umur	46
4. Keadaan Penduduk Menurut Pendidikan	48
5. Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian	49
C. Keadaan Pertanian	50
1. Keadaan Lahan dan Tata Guna Lahan	50
2. Tanaman Nanas (<i>Annanas comucus.</i>)	52
D. Keadaan Sarana Perekonomian.....	53
E. Keadaan Sektor Industri.....	54
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
A. Keragaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	56
1. Identitas Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	56
2. Karakteristik Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	62
3. Struktur Permodalan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	60
4. Ketenagakerjaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	60
5. Produksi Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	61
a. Bahan Baku dan Bahan Penolong dalam Proses Produksi Dodol Nanas	61
b. Peralatan dalam Proses Produksi Dodol Nanas.....	63
c. Proses Produksi Dodol Nanas	67

d. Produksi Dodol Nanas Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	70
6. Pemasaran Dodol Nanas Kabupaten Subang	70
7. Keadaan Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	71
a. Analisis Biaya.....	71
b. Penerimaan	79
c. Keuntungan.....	80
d. Efisiensi	81
B. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	82
1. Analisis Lingkungan Internal	82
2. Analisis Lingkungan Eksternal	88
C. Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman	93
1. Identifikasi Faktor Kekuatan.....	95
2. Identifikasi Faktor Kelemahan.....	96
3. Identifikasi Faktor Peluang	99
4. Identifikasi Faktor Ancaman.....	101
D. Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	103
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	111
A. Kesimpulan	111
B. Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Komoditas Buah-buahan Kabupaten Subang	3
2.	Jumlah Komoditi Buah Nanas dan Produksi Nanas yang Dipanen Menurut Kecamatan di Kabupate Subang Tahun 2008	4
3.	Data Potensi Produk Unggulan Kabupaten Subang Tahun 2008	6
4.	Potensi Pengembangan Tanaman Buah-buahan Unggulan Jawa Barat Tahun 2008.....	32
5.	Jumlah Pengusaha Dodol Nanas di Kabupaten Subang Tahun 2008 ..	34
6.	Matriks SWOT.....	40
7.	Jumlah Kecamatan, Kelurahan, Desa di Kabupaten Subang	42
8.	Luas Wilayah Kabupaten Subang Berdasarkan Ketinggian dari Permukaan Laut	43
9.	Perkembangan Penduduk Kabupaten Subang Tahun 2004-2009	45
10.	Keadaan Penduduk Kabupaten Subang Menurut Jenis Kelamin Tahun 2009	46
11.	Keadaan Penduduk Kabupaten Subang Menurut Kelompok Umur Tahun 2009	47
12.	Keadaan Penduduk Kabupaten Subang Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2009	49
13.	Persentase Penduduk yang Berkerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama Kabupaten Subang Tahun 2006-2008	50
14.	Perincian Penggunaan Lahan Pertanian di Kabupaten Subang Tahun 2008.....	51
15.	Luas Panen dan Produksi Buah-buahan di Kabupaten Subang Tahun 2008.....	53
16.	Sarana Perdagangan di Kabupaten Subang Tahun 2008	54
17.	Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja, Investasi, dan Nilai Produksi Potensi Industri di Kabupaten Subang Tahun 2008.....	55
18.	Umur dan Jumlah Anggota Keluarga Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	56
19.	Tingkat Pendidikan Formal Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	57

commit to user

20.	Status Usaha dan Latar Belakang Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	58
21.	Struktur Permodalan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	56
22.	Rata-rata Ketenagakerjaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	60
23.	Pengadaan Bahan Baku Nanas dalam Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	62
24.	Rata-rata Biaya Tetap Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010)	72
25.	Rata-rata Biaya Variabel Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010)	74
26.	Rata-rata Biaya Total Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010)	78
27.	Rata-rata Biaya Tetap Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010).....	79
28.	Rata-rata Keuntungan Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010).....	64
29.	Efisiensi Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18Juli 2010)	81
30.	Kandungan Gizi Buah Nanas Masak (dalam 100 Gram Bahan)	85
31.	Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	94
32.	Alternatif Strategi Matriks SWOT Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	110

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Cara Pembuatan Dodol Nanas	14
2.	Skema Kerangka Teori Pendekatan Masalah.....	25
3.	Skema Proses Pembuatan Dodol Nanas di Kabupaten Subang	69

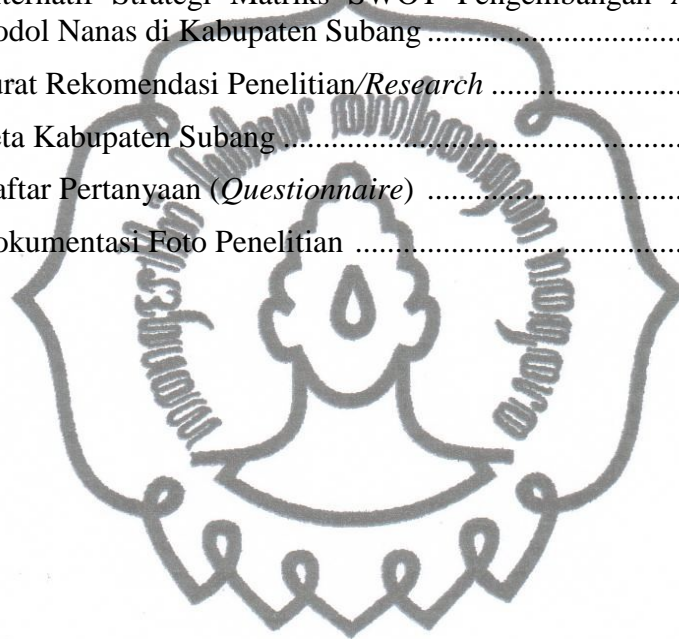


DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Resonden Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	118
2.	Produksi Dodol Nanas Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	119
3.	Sistem Pemasaran Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	120
4.	Pengadaan Bahan Baku Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang.....	121
5.	Biaya Penyusutan Peralatan dan Biaya Bunga Modal Investasi Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	122
6.	Biaya Bahan Baku Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	127
7.	Biaya Bahan Penolong Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	128
8.	Biaya Bahan Bakar Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	131
9.	Biaya Pengemasan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	132
10.	Biaya Transportasi Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	134
11.	Biaya Tenaga Kerja Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	135
12.	Biaya Tetap Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	137
13.	Biaya Variabel Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	138
14.	Biaya Total Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	139
15.	Penerimaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	140

commit to user

16.	Keuntungan dan Efisiensi Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	143
17.	Rekapitulasi Biaya, Penerimaan, Keuntungan dan Efisiensi Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)	144
18.	Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman dalam Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang ...	145
19.	Alternatif Strategi Matriks SWOT Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang	146
20.	Surat Rekomendasi Penelitian/ <i>Research</i>	147
21.	Peta Kabupaten Subang	149
22.	Daftar Pertanyaan (<i>Questionnaire</i>)	150
23.	Dokumentasi Foto Penelitian	158





commit to user

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian sampai saat ini masih diyakini sebagai salah satu akar perekonomian bangsa Indonesia. Hampir di semua sektor perekonomian tidak bisa dilepaskan dari peran sektor pertanian. Potensi alam yang melimpah, tanah yang subur, serta iklim yang cukup mendukung merupakan modal yang sangat mendukung bagi keberhasilan pembangunan pertanian.

Hal ini dibuktikan pada sejarah dunia industri di Indonesia yang pernah mengalami krisis ekonomi. Strategi pengembangan industri yang hanya mengandalkan industri manufaktur saja ternyata sangat rapuh. Sebaliknya sektor pertanian menunjukkan daya tahannya dalam menghadapi gelombang krisis (Sinaga dan Sri, 2008).

Pengalaman masa krisis pada tahun 1998 menunjukkan bahwa salah satu penyebab kegagalan pengembangan industri yaitu banyak menggunakan komponen impornya di samping itu penyebab-penyebab lainnya, adalah tingkat produktivitas tenaga kerja kita yang relatif lebih rendah dibanding dengan tingkat produktivitas tenaga kerja negara-negara tetangga. Sedangkan sektor pertanian karena berorientasi pada sumberdaya alam lokal serta tidak banyak menggunakan bahan impor untuk input produksinya telah mampu bertahan ditengah krisis ekonomi dunia (Departemen Pertanian, 2005).

Di sisi lain, Soekartawi (2009) menjelaskan bahwa paling tidak, ada empat strategi sektor pertanian mampu berkontribusi menghadapi krisis finansial global yang lalu yaitu: (a) Mampu berkontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, seperti meningkatkan produksi pertanian, peternakan, perikanan, perkebunan dan kehutanan, di samping menggerakkan pasar domestik, dan tetap melakukan ekspor. (b) Mampu berkontribusi mengurangi pengangguran di pedesaan, yaitu dengan tetap menggerakkan sektor pertanian dan sektor riil seperti agroindustri. (c) Mampu berkontribusi mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan pendapatan, (d) Mampu berkontribusi menciptakan kegiatan produktif agar menarik investor di bidang pertanian atau industri berbasis pertanian (agro-industri). Dengan demikian kebutuhan pengembangan agroindustri yang banyak menggunakan bahan baku lokal dan berbasis pada pertanian akan

semakin penting untuk dilaksanakan.

Dengan mengembangkan agroindustri secara tidak langsung telah membantu meningkatkan perekonomian para petani sebagai penyedia bahan baku untuk industri. Bangsa Indonesia adalah bangsa agraris karena sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani, untuk itu industri yang paling potensial dikembangkan adalah industri yang berbahan baku produk pertanian karena mencakup hidup banyak masyarakat Indonesia itu sendiri bukan industri lain yang sebagian besar bahan bakunya diimpor dari luar negeri. Sebagai negara agraris tentunya Indonesia memiliki potensi besar dalam pengembangan agroindustri. Hal itu karena selain dapat meningkatkan kontribusi sektor pertanian di tengah krisis juga karena sumberdaya alam yang dimiliki Indonesia sangat mendukung pengembangan agroindustri tersebut (Anonim, 2007).

Agroindustri sebagai suatu usaha untuk menciptakan nilai tambah bagi komoditi pertanian antara lain melalui produk olahan dalam bentuk setengah jadi maupun barang jadi yang bahan bakunya berasal dari hasil pertanian. Usaha-usaha pengembangan pertanian yang mengarah pada kegiatan agroindustri yaitu pengolahan hasil pertanian menjadi bahan makanan, salah satu produk pertanian yang dapat diolah yaitu nanas.

Nanas merupakan salah satu tanaman buah yang banyak dibudidayakan di daerah tropis dan subtropis. Tanaman ini mempunyai banyak manfaat terutama pada buahnya. Nanas merupakan buah tropika yang sangat penting dalam perdagangan dunia. Berdasarkan kondisi agroklimat, Indonesia merupakan wilayah yang sangat sesuai untuk pengembangan nanas, selain itu masih tersedia lahan yang cukup untuk pengembangan nanas, terutama di daerah-daerah yang selama ini belum termanfaatkan secara optimal. Potensi agroklimat dan ketersediaan lahan di Indonesia akan mendukung dalam pengembangan budidaya nanas, sehingga Indonesia mempunyai peluang yang besar untuk mensuplai kebutuhan nanas yang lebih besar di pasar global. Selain itu potensi pengembangan nanas juga terbuka untuk nanas segar dan produk olahannya, baik untuk kebutuhan dalam negeri maupun untuk memenuhi permintaan ekspor (Kementrian Riset dan Teknologi, 2000).

Kabupaten Subang merupakan salah satu daerah tingkat II di Jawa Barat yang memiliki tingkat kesuburan tanah yang sangat baik. Oleh karena itu daerah

Kabupaten Subang cocok untuk ditanami berbagai jenis tanaman, baik komoditi pertanian, perkebunan, maupun kehutanan. Salah satu tanaman yang sangat cocok dibudidayakan di Kabupaten Subang adalah nanas.

Tabel 1. Komoditas Buah-buahan Kabupaten Subang

No.	Komoditi	Jumlah Produksi (ton)			
		2005	2006	2007	2008
1.	Alpukat	114,02	678,33	762,23	626,50
2.	Durian	1.515,80	6.613,00	3.542,18	13.334,60
3.	Dukuh	36,70	104,60	169,58	161,43
4.	Mangga	7.371,39	17.171,88	20.540,40	24.654,70
5.	Nanas	117.538,60	238.098,72	254.012,53	227.738,80
6.	Pepaya	351,71	773,37	913,00	869,59

Sumber: Kabupaten Subang dalam Angka Tahun 2008

Berdasarkan data pada Tabel 1 dapat diketahui bahwa buah nanas di Kabupaten Subang merupakan komoditas buah dengan jumlah produksi panennya yang melimpah. Dari jenis buah-buahan, nanas yang masih merupakan komoditi buah yang paling banyak dibudidayakan di Kabupaten Subang, hasil produksinya pada tahun 2008 mencapai 227.738,80 ton dengan sentra produksi terdapat di Kecamatan Jalancagak, Ciater dan Cijambe .

Tabel 2. Jumlah Komoditi Buah Nanas dan Produksi Nanas Yang Dipanen Menurut Kecamatan Penghasil Nanas di Kabupaten Subang Tahun 2008

No	Kecamatan	Jumlah Tanaman Nanas (pohon)	Produksi buah dipanen (ton)
1.	Sagalaherang	5.162	7,40
2.	Serang Panjang	12.334	17,69
3.	Jalancagak	1.231.922	1.491,12
4.	Ciater	632.478	765,55
5.	Cisalak	259.357	47,12
6.	Kasomalang	126.443	22,97
7.	Cijambe	1.089.200	1.917,60
8.	Cibogo	600	1,5
9.	Subang	14.100	41,50
10.	Purwadadi	7.930	15,80

11.	Compreng	48	0,10
	Jumlah	3.379.574	227.738,80

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Subang

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa dari 11 kecamatan penghasil nanas di Kabupaten Subang, diketahui ada 3 kecamatan yang menghasilkan buah nanas terbesar dengan jumlah tanaman yang terbanyak yaitu Kecamatan Jalancagak, Cijambe dan Ciater.

Buah nanas bersifat mudah rusak yang diakibatkan kandungan airnya yang cukup tinggi. Oleh sebab itu diperlukan penanganan pasca panen yang tepat (Lisdiana dan widyaningsih Soemadi, 1997). Maka dari itu diperlukan suatu usaha pengolahan buah nanas untuk mengurangi resiko buah yang terbuang karena busuk menjadi suatu bentuk produk makanan yang bernilai ekonomis tinggi. Salah satu bentuk pengolahan nanas yaitu pengolahan nanas menjadi dodol nanas. Usaha pengolahan hasil pertanian tersebut merupakan salah satu bentuk usaha agroindustri. Dengan adanya produksi nanas yang melimpah di Kabupaten Subang maka memberikan peluang usaha agroindustri dodol nanas.

B. Perumusan Masalah

Memasuki era otonomi, pengembangan agroindustri menjadi pilihan Kabupaten Subang untuk mendorong peningkatan pendapatan masyarakat. Dengan tersedianya sumber daya lokal yang melimpah yang berupa produksi nanas yang melimpah, maka industri pengolahan nanas akan mampu berkembang dengan baik di Kabupaten Subang dan mampu meningkatkan nilai ekonomis dari nanas Subang itu sendiri.

Pemerintah Kabupaten Subang dalam hal mengembangkan agroindustri di Kabupaten Subang berusaha ikut membantu terciptanya usaha agroindustri di Kabupaten Subang. Salah satu cara yang dilakukan ialah dengan melakukan pembinaan dan pelatihan usaha pengolahan pangan oleh Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan, Kehutanan dan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang. Salah satu usaha yang dibina oleh Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan, Kehutanan dan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang adalah usaha pembuatan dodol nanas.

Agroindustri dodol nanas yang dilakukan di Kabupaten Subang ialah usaha pembuatan dodol nanas dengan buah nanas yang sudah matang sebagai bahan

baku utamanya. Dodol nanas yang ada di Kabupaten Subang diharapkan mampu menjadi produk makanan khas dari Kabupaten Subang. Agroindustri dodol nanas memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan. Berdasarkan data Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Pengelolaan Pasar di Kabupaten Subang dodol nanas merupakan salah satu produk unggulan dari data potensi produk unggulan di Kabupaten Subang tahun 2008.

Tabel 3. Data Potensi Produk Unggulan Kabupaten Subang Tahun 2008

No	Komoditi	Jumlah Unit Usaha	Kapasitas Produksi	Pemasaran		Jumlah Penye-rapan Tenaga Kerja	Permasalahan yang dihadapi
				Dalam negeri	Luar nege-ri		
1.	Ukiran Kayu	15	843.720 buah	-	100%	561 orang	Bahan baku semakin terbatas, pemasaran menurun karena munculnya produk sejenis dari Cina, Vietnam dan Kamboja.
2.	Dodol Nanas	54	103,5 ton	100%	-	133 orang	Pemasaran masih terbatas di tingkat lokal
3.	Makanan Sejenis Keripik	3.564	21.384 ton	100%	-	12.340 orang	Biaya Produksi tinggi.
4.	Anyaman bamboo/ Rotan imitasi	2.280	2.050.000 buah	100 %	-	3.407 orang	Kurang inovasi produk
5.	Jahe instan	5	36.000 bungkus	100%	-	50 orang	Pemasaran terbatas

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Subang

Agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang juga mengalami beberapa permasalahan selain kurangnya promosi dan pendistribusian produk oleh pengusaha dodol nanas yang menyebabkan pemasarannya menjadi terbatas, pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang juga terhambat kurangnya modal, manajemen usaha kurang maksimal serta usaha yang masih kurang berkembang. Maka dari itu diperlukan usaha pengembangan agroindustri dodol nanas dengan penetapan strategi pengembangan melalui perencanaan yang strategis.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan permasalahan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Berapa besar biaya, penerimaan, keuntungan, dan efiseinsi usaha dari agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang?
2. Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang?
3. Alternatif strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui besarnya biaya, penerimaan, keuntungan, dan efisiensi usaha dari agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
2. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
3. Merumuskan alternatif strategi pengembangan yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti, menambah wawasan dan pengetahuan terutama yang berkaitan dengan topik penelitian serta merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bagi Pemerintah Daerah, hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan

commit to user

pemikiran dan bahan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam pengembangan agroindustri.

3. Bagi pengusaha dodol nanas, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.
4. Bagi pembaca, sebagai bahan pustaka dalam menambah wacana pengetahuan dan diharapkan dapat menjadi inspirator untuk bisa melakukan penelitian yang serupa atau sejenis.



II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan hasil penelitian Hasan As'ari (2003) yang berjudul “Analisis Finansial Usaha Dodol Nanas Pada CV. Tuli Mario di Kabupaten Muaro Jambi” yang dimaksudkan untuk mengetahui kelayakan usaha dodol nanas, tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi keuntungan yang bisa diperoleh, dan untuk mengetahui tingkat perubahan harga jual produk dan biaya variabel terhadap kelayakan usaha dodol nanas. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha dodol nanas pada CV. Tuli Mario masih layak untuk diusahakan. Hal ini berdasarkan pada nilai *Net Present Value*-nya positif, *Profitability Index*-nya lebih besar dari satu, *Payback Period*-nya relatif lebih cepat dan nilai *Internal Rate of Return*-nya lebih besar dari tingkat suku bunga bank. Tingkat penjualan minimum pertahun agar perusahaan tidak mengalami kerugian adalah 6 unit. Usaha dodol nanas masih layak diusahakan apabila perusahaan menurunkan harga jual produk hingga 20% dan menaikkan biaya variabel hingga 20%.

Dari hasil penelitian Ulyatu Fitrotin (2007) yang berjudul “Pengembangan Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian Mendukung Kegiatan P4MI di Kabupaten Lombok Timur”, Berdasarkan hasil analisa kelayakan, usaha pembuatan dodol nanas yang dilakukan pada Kelompok Wanita Tani “Pade Girang” di Desa Lendang Nangka Lombok Timur menguntungkan dan dapat memberikan tambahan pendapatan setiap Bulan Rp. 196.124,-, dengan nilai B/C ratio sebesar 0,485. Dengan modal Rp.507.000,- Kelompok Wanita Tani mendapat keuntungan Rp. 196.124,-. Hal ini berarti dalam waktu 2,5 bulan kelompok tersebut telah dapat mengembalikan modal. Peluang peningkatan pendapatan masih dapat dilakukan dengan memperbesar volume produksi. Peningkatan volume dodol nanas yang dihasilkan berdampak pada peningkatan keuntungan yang diperoleh Kelompok Wanita Tani sebesar 364,63 % atau sebesar Rp. 1.098.000,- per bulan. Hal tersebut menunjukkan indikasi perkembangan yang positif, mengingat modal, dan kemampuan sumber daya manusia yang terbatas. B/C ratio 0,485 menunjukkan bahwa dari Rp. 100.000,- modal yang dikeluarkan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp.48.500,- dalam 1 karung nanas akan

dihasilkan kurang lebih 45 mika. 1 karung umumnya berisi 15 kg nanas yang telah dikupas (setiap 1 kg bisa menjadi 3 mika dodol nanas). Dalam 1 kg terdiri dari 3 buah nanas yang pada umumnya di jual Rp.700,- hingga Rp.1000,- di tingkat pengecer. Kegiatan pembuatan dodol nanas dapat meningkatkan nilai tambah buah nanas dari Rp.700,- hingga Rp.1000,- menjadi Rp.12.000,- (3 mika x Rp.4000,-). Penerapan manajemen produksi dapat meningkatkan kualitas mutu dodol nanas yang dihasilkan. Segmentasi pasar berdampak pada perluasan pemasaran dodol nanas yang berefek pada peningkatan keuntungan yang diperoleh dari Rp. 301.124,- pada tahun 2006 menjadi Rp. 1.098.000,- pada tahun 2007.

Hasil penelitian **Irwan Purnomo (2008)** yang berjudul “Analisis Kelayakan Finansial Dan Ekonomi Agribisnis Nanas (Kasus : Kecamatan Sipahutar, Kabupaten Tapanuli Utara, Sumatera Utara)” menunjukkan bahwa usahatani nanas selama 6 tahun yang dilakukan petani nanas adalah menguntungkan. Dengan biaya tunai sebesar Rp. 31.555.000,- dan biaya tidak tunai sebesar Rp. 26.165.000,- selama 6 tahun. Jadi total biaya yang dikeluarkan petani nanas selama 6 tahun adalah sebesar Rp. 57.720.000,-. Total produksi nanas selama 6 tahun sebesar 115.700 kg dengan tingkat harga Rp. 600,- per kg sehingga diperoleh total penerimaan sebesar Rp. 69.420.000,-. Maka diperoleh pendapatan petani nanas atas biaya total selama 6 tahun adalah sebesar Rp. 11.700.000,- dan pendapatan atas biaya tunai adalah sebesar Rp. 37.865.000,-. Dengan rasio penerimaan terhadap biaya total (R/C) adalah sebesar 1,20 yang berarti bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 1,20 dan rasio penerimaan terhadap biaya tunai (R/C) adalah sebesar 2,19 yang berarti bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 2,19. Dari hasil perhitungan kelayakan pada tingkat diskonto 15 persen secara finansial dan ekonomi usahatani nanas layak dilakukan. Dan secara finansial dan ekonomi pada industri pengolahan nanas juga layak dilakukan dengan diperoleh nilai NPV sebesar nilai NPV sebesar Rp. 1.325.951.863,75, hal ini berarti bahwa usahatani nanas yang dilakukan menurut nilai sekarang menguntungkan untuk dilaksanakan yaitu sebesar Rp. 1.325.951.863,75, dan nilai NPV sebesar Rp. 25.713.473.667,27, hal ini berarti bahwa usahatani nanas yang dilakukan menurut nilai sekarang menguntungkan untuk dilaksanakan yaitu sebesar Rp. 25.713.473.667,27. NBCR.

Berdasarkan hasil dari ketiga penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa baik dari usahatani nanas dan usaha pengolahannya menjadi dodol nanas yang dilakukan yaitu menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Selain itu juga usaha agroindustri dodol nanas yang dilakukan dapat memberikan penambahan pendapatan dan dapat mengembalikan modal yang telah dikeluarkan dalam waktu yang cukup singkat. Berpijak dari hasil tersebut peneliti mencoba untuk menerapkan pada usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yaitu dengan meneliti keadaan usaha serta menganalisis alternatif strategi pengembangan yang dapat dilakukan pada agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

B. Landasan Teori

1. Agroindustri

Pengertian agroindustri dapat diartikan dua hal, yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang usaha utamanya dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan bakunya adalah produk pertanian. Arti yang kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2000).

Agroindustri merupakan kegiatan dengan ciri: (a) meningkatkan nilai tambah, (b) menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau digunakan atau dimakan, (c) meningkatkan daya simpan, dan (d) menambah pendapatan dan keuntungan produsen. Sifat kegiatannya mampu menciptakan lapangan pekerjaan, memperbaiki pemerataan pendapatan dan mempunyai kapasitas yang cukup besar untuk menarik pembangunan sektor pertanian (Tarigan, 2007).

Struktur agroindustri menurut kriteria jumlah tenaga kerja adalah sebagai berikut: (1) Industri Rumah Tangga dengan tenaga kerja berjumlah 1-4 orang; (2) Industri Kecil 5–19 orang; (3) Industri Menengah 20–99 orang; dan (4) Industri Besar 100 orang ke atas (Rahmat, 1995).

commit to user

2. Pembangunan dan Pengembangan Agroindustri

Agroindustri dibagi menjadi 2 macam berdasarkan ruang lingkungannya yaitu agroindustri hulu dan agroindustri hilir. Dalam sistem agribisnis, agroindustri adalah salah satu subsistem yang lain yang membentuk sistem agribisnis. Sistem agribisnis terdiri dari subsistem input (agroindustri hulu), usaha tani (pertanian), output (agroindustri hilir), pemasaran dan penunjang. Pembicaraan mengenai pembangunan agroindustri tidak bisa dilepaskan dari pembangunan agribisnis secara keseluruhan. Pengembangan agroindustri akan dapat meningkatkan permintaan hasil-hasil pertanian sehingga dapat meningkatkan produksi, harga hasil pertanian dan pendapatan petani. Perkembangan sektor pertanian akan meningkatkan permintaan sektor agroindustri hulu, sektor pemasaran dan sektor penunjang (keuangan, asuransi, konsultasi, pendidikan dan sebagainya). Dengan demikian pengembangan sektor agroindustri mempunyai efek pengganda (*multiplier effect*) yang besar (Masyhuri, 2000).

Pembangunan agroindustri masih dihadapkan oleh berbagai tantangan, baik tantangan atau permasalahan yang ada di dalam negeri atau di luar negeri. Beberapa permasalahan agroindustri ini khususnya permasalahan di dalam negeri antara lain: (a) beragamnya permasalahan berbagai agroindustri menurut macam usahanya, khususnya kurang tersedianya bahan baku yang cukup dan kontinyu, (b) kurang nyatanya peran agroindustri di pedesaan karena masih berkonsentrasinya agroindustri di perkotaan, (c) Kurang konsistennya kebijakan pemerintah terhadap agroindustri, (d) kurangnya fasilitas permodalan (perkreditan) dan keterbatasan pasar, (f) lemahnya infrastruktur, (g) kurangnya perhatian terhadap penelitian dan pengembangan, (h) lemahnya keterkaitan industri hulu dan hilir, (i) kualitas produksi dan prosesing yang belum mampu bersaing, dan (j) lemahnya entrepreneurship (Soekartawi, 2000).

3. Nanas dan Dodol Nanas

Nanas merupakan tanaman buah berupa semak yang memiliki nama ilmiah *Ananas comosus*. Memiliki nama daerah danas (Sunda) dan neneh (Sumatera). Dalam bahasa Inggris disebut pineapple dan orang-orang Spanyol menyebutnya pina. Nanas berasal dari Brasilia (Amerika Selatan) yang telah di

domestikasi disana sebelum masa Colombus. Pada abad ke-16 orang Spanyol membawa nanas ini ke Filipina dan Semenanjung Malaysia, masuk ke Indonesia pada abad ke-15, (1599). Di Indonesia pada mulanya hanya sebagai tanaman pekarangan, dan meluas dikebunkan di lahan kering (tegalan) di seluruh wilayah nusantara. Tanaman ini kini dipelihara di daerah tropik dan sub tropik. Klasifikasi tanaman nanas adalah:

Kingdom : *Plantae* (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : *Spermatophyta* (tumbuhan berbiji)

Kelas : *Angiospermae* (berbiji tertutup)

Ordo : *Farinosae (Bromeliales)*

Famili : *Bromeliaceae*

Genus : *Ananas*

Species : *Ananas comosus (L) Merr.*

Berdasarkan habitus tanaman, terutama bentuk daun dan buah dikenal 4 jenis golongan nanas, yaitu : Cayenne (daun halus, tidak berduri, buah besar), Queen (daun pendek berduri tajam, buah lonjong mirip kerucut), Spanyol/Spanish (daun panjang kecil, berduri halus sampai kasar, buah bulat dengan mata datar) dan Abacaxi (daun panjang berduri kasar, buah silindris atau seperti piramida). Varietas cultivar nanas yang banyak ditanam di Indonesia adalah golongan Cayenne dan Queen. Golongan Spanish dikembangkan di kepulauan India Barat, Puerte Rico, Mexico dan Malaysia. Golongan Abacaxi banyak ditanam di Brazilia. Dewasa ini ragam varietas/cultivar nanas yang dikategorikan unggul adalah nanas Subang, Bogor dan Palembang (Kementrian Riset dan Teknologi, 2000).

Buah nanas yang sudah masak biasanya mengeluarkan bau (ganda) nanas. Tanda-tanda lain adalah jarak mata-mata sudah melebar, tepinya agak membundar dan agak mendatar (ceper) bentuknya. Untuk jenis-jenis nanas yang termasuk golongan yang menguning buahnya, kalau masak dapat juga dipergunakan warna dari buah itu. Untuk jenis-jenis nanas yang termasuk golongan yang tidak menguning kulit buahnya dengan sendirinya perubahan warna kulit tidak dapat diginakan sebagai tanda tentang kemasakan buah (Tohir, 1978).

Buah nanas yang telah matang tidak tahan lama, 4-5 hari setelah panen

sudah mulai membusuk. Bagian yang dapat dimakan buah nanas mengandung air sebanyak 85%, protein 0,4%, gula 14%, lemak 0,1%, serat 0,5%, serta banyak mengandung vitamin A dan B. (Sumeru Ashari,1995)

Menurut Lisdiana dan Widyaningsih (1997) Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan dodol nanas antara lain buah nanas yang masak dan besarnya sedang 2 buah, beras ketan (pulut) 1/4 kg, gula kelapa atau gula pasir sebanyak 1,5 kg, dan garam secukupnya. Cara membuat dodol nanas yaitu :

Buah nanas

dikupas dan dibuang matanya

dicuci sampai bersih

diparut

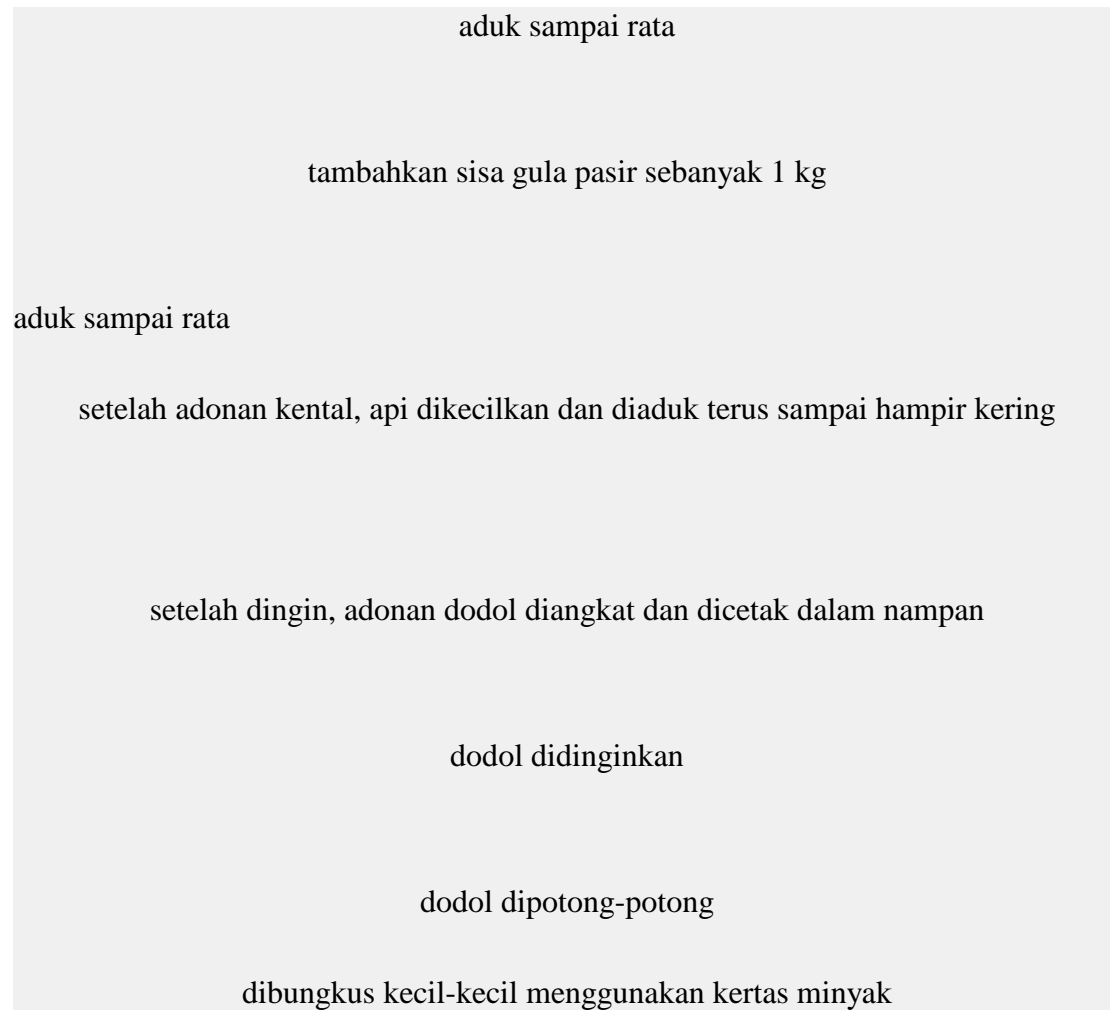
dimasukkan dalam panci

ditambahkan gula pasir sebanyak ½ kg

masak sampai agak kering

beras ketan dibersihkan dan dimasak

campurkan beras ketan kedalam nanas dan gula yang sedang dimasak



Gambar 1. Skema Cara Pembuatan Dodol Nanas

4. Biaya

Menurut Sugiri (1999), biaya merupakan sejumlah uang yang harus dikeluarkan dalam suatu kegiatan produksi. Biaya produksi akan selalu muncul dalam setiap kegiatan ekonomi dimana usahanya selalu berkaitan dengan produksi. Kemunculannya itu sangat berkaitan dengan diperlukannya input (faktor produksi) ataupun korbanan-korbanan lainnya yang digunakan dalam kegiatan produksi tersebut. Pada hakikatnya biaya adalah sejumlah uang tertentu yang telah diputuskan guna pembelian atau pembayaran input yang diperlukan, sehingga tersedianya sejumlah uang ini telah benar-benar diperhitungkan sedemikian rupa agar produksi dapat berlangsung.

Biaya adalah sejumlah unit yang dikeluarkan oleh produsen atau

commit to user

pengusaha untuk mengongkosi kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) (Supardi, 2000).

Menurut Sukirno (2005) Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, Biaya produksi total atau biaya total (*Total Cost*) didapat dari menjumlahkan biaya tetap total (TFC dari perkataan *Total Fixed Cost*) dan biaya berubah total (TVC dari perkataan *Total Variable Cost*). Dengan demikian biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah karena volume bisnis. Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara langsung sesuai dengan volume penjualan. Pertanyaan kunci dalam menentukan pembagian biaya ini adalah apakah biaya dipengaruhi langsung oleh produk yang dijual. Dengan kata lain, biaya tetap selalu ada tanpa menghiraukan jumlah bisnis yang dilakukan. Segera setelah bisnis menghasilkan produk untuk dijual, maka akan muncul sejumlah biaya tertentu, tanpa memperdulikan ada tidaknya penjualan. Hal ini disebut biaya tetap atau biaya tertanam (*sunk cost*). Sebaliknya, ada beberapa beban tambahan yang dikeluarkan ketika produk dijual. Beban ini tidak dibebankan pada perhitungan rugi-laba apabila penjualan belum diselesaikan. Hal ini merupakan biaya variabel (Downey dan Erickson, 1992).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan. Dalam jangka pendek yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku dan lain-lain (Suparmoko, 2001).

5. Penerimaan

Penerimaan (*revenue*) adalah jumlah pembayaran yang diterima perusahaan dari penjualan barang atau jasa. Revenue dihitung dengan mengalikan kuantitas barang yang terjual dengan harga satuannya. Pada awal operasi, umumnya sarana produksi tidak dipacu untuk memproduksi penuh, tetapi naik perlahan-lahan sampai segala sesuatunya siap untuk mencapai

kapasitas penuh. Oleh karena itu, perencanaan jumlah *revenue* harus disesuaikan dengan pola ini (Soeharto, 2001).

Menurut Boediono (2002), yang dimaksud dengan penerimaan (*revenue*) adalah penerimaan produksi dari hasil penjualan outputnya. Untuk mengetahui penerimaan total diperoleh dari output atau hasil produksi dikalikan dengan harga jual output. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

dimana :

TR = *Total Revenue* (penerimaan total)

Q = *Quantity* (jumlah produk)

P = *Price* (harga jual)

6. Keuntungan

Menurut Suparmoko (1992), keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya produksi sesuai dengan tingkat efisiensi penggunaan faktor produksi pada penggunaannya yang terbaik. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

dimana

π = keuntungan (Rupiah)

TR = penerimaan total (Rupiah)

TC = biaya total (Rupiah)

Keuntungan adalah total penerimaan (*Total Revenue*) dikurangi total biaya (*Total Cost*). Jadi keuntungan ditentukan oleh dua hal, yaitu penerimaan dan biaya. Jika perubahan penerimaan lebih besar daripada perubahan biaya dari setiap produk, maka keuntungan yang diterima akan meningkat. Dan jika perubahan penerimaan lebih kecil daripada perubahan biaya maka keuntungan yang diterima akan menurun. Dengan demikian keuntungan akan maksimal jika perubahan penerimaan sama dengan perubahan biaya (Sugiarto *et al.*, 2000).

7. Efisiensi

Pengertian efisiensi sangat relatif. Efisiensi diartikan sebagai upaya penggunaan input yang sekecil-kecilnya untuk mendapatkan produksi yang sebesar-besarnya. Efisiensi dapat diketahui dengan menghitung R/C Ratio. R/C Ratio adalah perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total (Soekartawi, 2001). Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi} = \frac{R}{C}$$

Dimana :

R = penerimaan total

C = total biaya

R-C rasio menunjukkan keuntungan kotor (penerimaan) yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk memproduksi, sekaligus menunjang kondisi suatu usaha. Tujuan utama dari suatu usaha adalah untuk memperoleh keuntungan yang besar, disamping tujuan yang lebih utama adalah untuk mencapai suatu tingkat efisiensi yang tinggi. Keuntungan yang tinggi tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena kemungkinan penerimaan yang besar tersebut diperoleh dari investasi yang besar. Efisiensi mempunyai tujuan memperkecil biaya produksi persatuan produk yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut adalah memperkecil biaya keseluruhan dengan mempertahankan produksi yang telah dicapai untuk memperbesar produksi tanpa meningkatkan biaya keseluruhan. Salah satu pengukur efisiensi adalah R-C rasio (Rahardi, 1999).

8. Strategi

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai fungsi multifungsional atau multidimensional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004).

Menurut Jauch dan Glueck (1991), Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategis

perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui perencanaan yang tepat oleh perusahaan. Maksud dari strategi ini ialah rencana yang disatukan, yaitu mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu. Maksud dari strategi dari terpadu adalah semua bagian rencana serasi satu sama lain dan bersesuaian. Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada.

Menurut Robert. M Grant (1997) strategi sebagai suatu elemen untuk mencapai sukses. Strategi penting sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan-keputusan yang diambil oleh individu atau organisasi. Dalam dunia yang memiliki rasionalitas terbatas, dimana manusia tidak sanggup untuk menyatukan dan menganalisis semua informasi yang tersedia untuk memilih keputusan yang paling rasional, maka sebuah strategi merupakan cara pemecahan terbaik kedua. Strategi menentukan suatu pedoman, peraturan dan kriteria yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan. Strategi tidak hanya dapat digunakan untuk memperoleh konsistensi dalam keputusan yang kita ambil dalam waktu yang berbeda, tetapi untuk organisasi yang kompleks, strategi dapat digunakan sebagai alat untuk memperoleh konsistensi dalam keputusan yang diambil oleh berbagai departemen dan individu yang ada dalam organisasi. Salah satu peranan penting strategi adalah untuk memberikan kesamaan arah bagi perusahaan.

9. Perumusan strategi

Menurut Hunger dan Wheelen (2003) Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen.

Perumusan strategi didasarkan pada analisis yang menyeluruh terhadap pengaruh faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan setiap saat berubah dengan cepat sehingga melahirkan berbagai peluang dan ancaman yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Konsekuensi perubahan

faktor eksternal tersebut juga mengakibatkan perubahan faktor internal perusahaan seperti perubahan terhadap kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan tersebut (Rangkuti, 2001).

a. Analisis Lingkungan Internal-Eksternal

Tindakan untuk mengetahui dan menganalisis lingkungan eksternal menjadi sangat penting karena pada hakikatnya kondisi lingkungan eksternal berada di luar kendali perusahaan. Selain pemahaman mengenai kondisi lingkungan eksternal, pemahaman mengenai kondisi lingkungan internal perusahaan secara luas dan mendalam pun perlu dilakukan. Berdasarkan pemahaman mengenai kondisi lingkungan internal ini kelemahan dan kekuatan perusahaan dapat diketahui. Selain mengetahui kekuatan dan kelemahan, perusahaan perlu mencermati peluang yang ada dan memanfaatkannya agar perusahaan memiliki keunggulan kompetitif (Umar, 2002).

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan (David, 2004).

b. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kinerja perusahaan atau reaksi perusahaan terhadap faktor internal dan eksternal serta mendapatkan alternatif strategi. Tidak ada cara terbaik untuk melakukan analisis SWOT. Yang paling utama adalah membawa berbagai macam pandangan atau perspektif bersama-sama sehingga akan terlihat keterkaitan baru dan implikasi dari hubungan tersebut. Jika analisis bersifat menyeluruh maka menentukan tujuan, sasaran dan strategi akan mudah untuk dilakukan. Banyak strategi yang dapat dihasilkan dan dikembangkan dari hasil analisis SWOT karena para perencana dibekali dengan kerangka kerja yang luas dan lebih terstruktur (Wahyudi, 1996).

Menurut Pearce dan Robinson (2008) Analisis SWOT merupakan kerangka pilihan bagi banyak manajer selama periode waktu yang panjang

karena kesederhanaannya dan kemampuannya untuk menggambarkan esensi dari formulasi yang baik, menyesuaikan peluang dan ancaman suatu perusahaan dengan kekuatan dan kelemahannya. Tetapi analisis SWOT merupakan pendekatan konseptual yang sangat luas sehingga rentan terhadap beberapa kelemahan diantaranya adalah analisis SWOT dapat bersifat statis dan beresiko mengabaikan kondisi yang berubah.

c. Matriks SWOT

Analisis yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis (Rangkuti, 2001).

C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah

Produksi pertanian unggulan di Kabupaten Subang adalah padi dan tanaman hortikultura (buah-buahan dan sayur-sayuran). Kabupaten Subang terkenal dengan buah nanas yang merupakan ciri khas daerah. Buah nanas merupakan produk unggulan Kabupaten Subang setelah tanaman padi. Produksi nanas yang melimpah pada saat panen raya yang tidak diimbangi dengan permintaan pasar yang cenderung tetap merupakan kendala utama pengembangan usahatani nanas di Kabupaten Subang. Oleh karena itu, Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar bekerja sama dengan instansi terkait membina dan mengarahkan para petani nanas menuju industri pengolahan nanas. Dodol nanas adalah salah satu bentuk pengolahan buah nanas di kabupaten Subang. Usaha pembuatan dodol nanas tersebut mempunyai potensi yang cukup besar untuk dikembangkan.

Analisis usaha yang akan digunakan untuk mengidentifikasi keadaan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang adalah sebagai berikut :

- a. Nilai total biaya pada agroindustri dodol nanas adalah penjumlahan dari total biaya tetap (TFC) dan nilai biaya variabel (TVC) yang digunakan dalam kegiatan produksi agroindustri dodol nanas.

$$TC = TFC + TVC$$

commit to user

dimana :

TC = biaya total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TFC = total biaya tetap agroindustri dodol nanas (Rupiah)

Biaya tetap meliputi biaya penyusutan peralatan (pengaduk dodol, pamarut nanas, chopper/mesin parut nanas, pamarut kelapa, mesin parut kelapa, tungku, wajan, ember, baki/nampan, pisau, timbangan, staples, mobil dan motor), dan biaya bunga modal investasi.

TVC = total biaya variabel agroindustri dodol nanas (Rupiah)

Biaya variabel yang digunakan dalam usaha agroindustri dodol nanas ini terdiri dari biaya bahan baku yaitu buah nanas, biaya bahan penolong yang terdiri dari gula pasir, tape ketan, santan atau kelapa, dan margarin, biaya tenaga kerja terdiri dari tenaga kerja produksi dan tenaga kerja pengemasan, biaya pengemasan yang terdiri dari plastik pembungkus dodol, pengemas plastik, dus karton dan pelabelan, dan biaya transportasi, bahan bakar.

- b. Untuk mengetahui penerimaan dari agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yaitu dengan mengalikan jumlah produk agroindustri dodol nanas yang dihasilkan (terjual) dengan harga per satuan. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

Dimana :

TR = penerimaan total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

Q = jumlah produk agroindustri dodol nanas yang dihasilkan (satuan)

P = harga produk agroindustri dodol nanas per satuan (Rupiah)

- c. Menurut Soekartawi (1995), keuntungan usaha adalah jumlah selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Metode perhitungan keuntungan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

dimana :

π = keuntungan agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TR = penerimaan total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

commit to user

TC = biaya total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

- d. Efisiensi usaha dapat dihitung dengan menggunakan R/C Rasio, yaitu dengan membandingkan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi.

Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi} = \frac{R}{C}$$

dimana :

R = penerimaan total

C = biaya total

Kriteria yang digunakan dalam penilaian efisiensi usaha adalah :

$R/C > 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan sudah efisien

$R/C = 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan belum efisien atau usaha mencapai titik impas (BEP)

$R/C < 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan tidak efisien

(Soekartawi, 1995).

Suatu usaha yang dijalankan untuk menghasilkan keuntungan juga akan dipengaruhi oleh lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Lingkungan internal merupakan faktor-faktor di dalam perusahaan meliputi produk, harga, produksi, sumber daya manusia, sumberdaya keuangan, dan pemasaran yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Lingkungan eksternal merupakan faktor-faktor di luar perusahaan yang meliputi pemasok bahan baku, kebijakan pemerintah, kondisi sosial budaya, kondisi ekonomi, teknologi dan persaingan dengan barang substitusi yang dapat menuntun ke arah peluang dan ancaman.

Pada kenyataannya dalam pengembangan agroindustri dodol nanas dihadapkan pada berbagai masalah yang terjadi pada lingkungan internal maupun eksternal dalam setiap usaha yang berkaitan. Untuk menentukan strategi yang diperlukan dalam mengembangkan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang digunakan analisis matrik SWOT. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Stregths*) dan peluang (*Opportunities*),

namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) (Rangkuti, 2001).

Matrik SWOT menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Menurut Harisudin (2005) Alternatif strategi dari matrik SWOT terdiri dari empat macam, yaitu strategi SO, WO, ST dan WT. Rumusan strategi akan menghasilkan empat alternatif strategi yaitu strategi penyesuaian kekuatan dan peluang (S-O), kelemahan dan peluang (W-O), kekuatan dan ancaman (S-T) serta strategi penyesuaian kelemahan dan ancaman (W-T). Hasil identifikasi faktor-faktor strategis kunci kemudian dipetakan dan dianalisis dengan metode pencocokan dalam bentuk matrik.

SWOT merupakan alat yang mudah untuk digunakan dan menggambarkan situasi strategis industri yang menyeluruh. Sehingga akan diperoleh alternatif-alternatif strategi pengembangan yang ditujukan untuk dapat membantu pengusaha dodol nanas dalam mengembangkan usahanya.

Skema kerangka teori pendekatan masalah penelitian ini sebagai berikut :

Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

Proses Produksi Dodol Nanas

Biaya Tetap :

- Penyusutan peralatan
- Biaya Bunga modal investasi

Biaya Variabel :

- Bahan baku
- Bahan penolong
- Tenaga kerja
- Pengemasan
- Transportasi
- Bahan Bakar

Dodol Nanas

Penerimaan

Biaya Total

Analisis Usaha:

1. Keuntungan
2. Efisiensi

Lingkungan Eksternal :

1. Pemasok bahan baku

2. Lembaga pemasaran
3. Kebijakan pemerintah
4. Kondisi sosial, budaya dan demografi
5. Kondisi ekonomi
6. Persaingan dengan barang substitusi

1.
Lingkungan Internal :

1. Sumber daya manusia
2. Sumberdaya keuangan
3. Pemasaran (4 P)
4. Produksi/operasional
5. Kondisi teknologi
6. Manajemen

Analisis SWOT
(Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman)

Matriks SWOT
Alternatif strategi bagi pengembangan agroindustri dodol nanas

Gambar 2. Skema Kerangka Teori Pendekatan Masalah

D. Definisi Operasional Variabel

1. Pengembangan adalah suatu proses pembangunan secara bertahap dan teratur menjurus ke sasaran yang dikehendaki.
2. Analisis pengembangan adalah pengkajian suatu keadaan yang sedang berjalan untuk dikembangkan menjadi keadaan yang dikehendaki.
3. Agroindustri dodol nanas adalah suatu unit usaha yang mengolah buah nanas menjadi produk olahan makanan yaitu dodol nanas.
4. Biaya tetap adalah biaya yang besarnya selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh oleh tingkat aktivitas. Biaya tetap dalam penelitian ini meliputi

biaya penyusutan peralatan (pengaduk dodol, *chopper*/pemarut nanas, pemarut kelapa, tungku, ember, baki/nampan, pengukus, pisau, timbangan besar dan kecil, staples, gunting, sepeda motor dan mobil), dan biaya bunga modal investasi yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).

5. Biaya variabel ialah biaya-biaya yang berubah-ubah mengikuti ukuran dan tingkat output suatu kegiatan yang dinyatakan dalam rupiah (Rp). Biaya variabel dalam penelitian ini meliputi biaya bahan baku yaitu buah nanas, biaya bahan penolong yang terdiri dari gula pasir, tepung ketan, santan atau kelapa, dan margarin, biaya tenaga kerja terdiri dari tenaga kerja produksi dan tenaga kerja pengemasan, biaya pengemasan yang terdiri dari plastik pembungkus dodol, pengemas plastik, dus karton, staples dan pelabelan, biaya transportasi meliputi transportasi untuk pembelian bahan penolong produksi dan biaya transportasi untuk pemasaran, serta biaya bahan bakar.
6. Biaya total adalah semua biaya yang digunakan dalam usaha agroindustri dodol nanas yang terbagi menjadi biaya tetap dan variabel yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
7. Produk dodol nanas yang dihasilkan adalah dodol nanas dalam bentuk curah (tanpa kemasan luar), dan dibungkus dengan menggunakan kemasan plastik bening serta dus yang menggunakan takaran ukuran 1 kg, 500 gram, dan 250 gram dengan kualitas yang sama pada setiap produknya.
8. Penerimaan diperoleh dengan cara mengalikan produksi total selama satu bulan dengan harga per satuan produk yang dinyatakan dalam rupiah
9. Keuntungan adalah selisih antara total penerimaan dengan biaya total yang dinyatakan dalam rupiah.
10. Efisiensi usaha adalah perbandingan antara penerimaan total dengan total biaya yang dikeluarkan yang dinyatakan dalam angka. Kriteria yang digunakan dalam penilaian efisiensi usaha adalah :

$R/C > 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan sudah efisien

$R/C = 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan belum efisien atau usaha mencapai titik impas (BEP)

$R/C < 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan tidak efisien
11. Lingkungan internal adalah faktor-faktor dari dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dapat mengidentifikasi kekuatan-kekuatan

dan kelemahan-kelemahan suatu usaha. Lingkungan internal usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang meliputi sumber daya manusia, sumber daya keuangan, pemasaran (4P), produksi/operasional, kondisi teknologi dan manajemen.

12. Analisis lingkungan internal sumberdaya manusia meliputi pengkajian terhadap pengalaman usaha, pendidikan tenaga kerja, dan keterampilan tenaga kerja dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
13. Analisis lingkungan internal sumberdaya keuangan meliputi pengkajian asal modal, layanan pinjaman, dan sistem pengendalian keuangan dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
14. Analisis lingkungan internal pemasaran (4P) terdiri dari analisis produk (dodol nanas) yang meliputi kualitas, kontinuitas produksi, dan evaluasi produk; analisis harga produk meliputi analisis kesesuaian harga di pasaran, dan perbandingan dengan harga barang substitusi; analisis promosi yang meliputi keefektifan media promosi yang digunakan; serta analisis tempat meliputi tempat penjualan melalui kios sendiri, dan saluran distribusi (melalui pedagang pengumpul).
15. Analisis lingkungan internal produksi/operasional meliputi pengkajian terhadap proses produksi, peralatan yang digunakan, kondisi tempat produksi, dan pengelolaan limbah produksi dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
16. Analisis lingkungan internal kondisi teknologi meliputi pengkajian terhadap perkembangan teknologi pengolahan pangan dan akses terhadap teknologi informatika.
17. Analisis lingkungan internal manajemen meliputi pengkajian terhadap perencanaan yaitu terkait kebutuhan sarana produksi, tenaga kerja; pengorganisasian yaitu terkait pengaturan pekerjaan sesuai struktur organisasi dan kejelasan wewenang kerja antar pekerja; pengawasan yaitu terkait pengawasan terhadap pasokan bahan baku, kondisi peralatan, kinerja tenaga kerja; dan evaluasi yaitu terkait bagaimana kegiatan evaluasi dilakukan terhadap sarana produksi sampai produk dihasilkan.
18. Lingkungan eksternal adalah suatu lingkungan yang meliputi faktor-faktor yang berada di luar kemampuan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten

Subang untuk mengendalikannya yang dapat menuntun kearah peluang dan ancaman usaha. Lingkungan eksternal usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang meliputi pemasok bahan baku, lembaga pemasaran, kebijakan pemerintah, kondisi sosial, budaya dan demografi, kondisi ekonomi, dan persaingan dengan barang substitusi.

19. Analisis lingkungan eksternal pemasok bahan baku meliputi pengkajian terhadap kontinuitas dan kualitas pasokan bahan baku.
20. Analisis lingkungan eksternal lembaga pemasaran meliputi pengkajian terhadap kondisi lembaga pemasaran dan sistem pembayaran dengan lembaga pemasar yang ada.
21. Analisis lingkungan eksternal meliputi pengkajian terhadap program pelatihan dan penyuluhan, rencana pemerintah dalam pengembangan agroindustri dan bantuan fasilitas.
22. Analisis lingkungan eksternal kondisi sosial, budaya dan demografi meliputi pengkajian terhadap permintaan produk, gaya hidup konsumen, kondisi lingkungan yang aman, dan pengelolaan limbah.
23. Analisis lingkungan eksternal kondisi ekonomi meliputi pengkajian terhadap pengaruh kenaikan biaya produksi dan permintaan pasar.
24. Analisis lingkungan eksternal persaingan dengan barang substitusi meliputi pengkajian terhadap persaingan dengan barang yang bisa digunakan sebagai barang pengganti dimana barang tersebut mempunyai fungsi yang sama. Barang pengganti yang dimaksud dalam penelitian ini adalah barang berupa oleh-oleh makanan khas dari Kabupaten Subang selain dodol nanas, seperti makanan opak, rengginang dan lain-lain yang biasa dibeli konsumen untuk dijadikan buah tangan atau oleh-oleh dari Kabupaten Subang.
25. Kekuatan adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dan merupakan keunggulan bagi usaha pengembangan agroindustri.
26. Kelemahan adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dan merupakan keterbatasan bagi upaya pengembangan agroindustri.
27. Peluang adalah faktor-faktor yang berasal dari luar usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dapat membantu pelaksanaan pengembangan

usaha.

28. Ancaman adalah faktor-faktor yang berasal dari luar usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dapat mengganggu pelaksanaan pengembangan usaha.
29. SWOT adalah suatu alat analisis situasi yang menguji kondisi internal dan eksternal suatu perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan (*Stength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threath*).
30. Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan.

E. Pembatasan Masalah

1. Agroindustri dodol nanas merupakan usaha yang mengolah buah nanas menjadi dodol nanas yang sampai periode penelitian masih berproduksi dan terdaftar di Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan dan Kehutanan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang.
2. Analisis usaha yang digunakan untuk mengidentifikasi keadaan agroindustri dodol nanas adalah analisis biaya total, penerimaan, keuntungan dan efisiensi usaha.
3. Penelitian ini menggunakan data produksi selama jangka waktu 4 minggu produksi yaitu pada tanggal 21 Juni sampai dengan tanggal 18 Juli 2010.
4. Analisis untuk menetapkan alternatif stategi pengembangan yaitu dengan menggunakan annalisis SWOT dan matriks SWOT.

F. Asumsi

1. Teknologi yang digunakan dalam usaha pembuatan dodol nanas tidak mengalami perubahan selama penelitian untuk analisis usaha.
2. Harga input dan output agroindustri dodol nanas adalah harga yang berlaku didaerah penelitian selama periode penelitian
3. Produk dodol nanas terjual seluruhnya.
4. Faktor produksi berupa tenaga kerja keluarga dalam proses produksi menerima upah yang besarnya sama dengan upah tenaga kerja luar yang berlaku di daerah penelitian.

commit to user

5. Asset rumah dan bangunan tidak diikutsertakan dalam perhitungan biaya (biaya tetap) karena asset rumah mempunyai fungsi ganda (*Multi Use*).



III. METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Metode deskriptif analisis yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat gambaran (deskripsi) tentang suatu fenomena sosial kemudian dicari saling hubungannya. Fenomena yang terjadi digambarkan secara sistematis, dianalisis, kemudian dijelaskan sesuai dengan permasalahan yang ada (Sumhudi, 1991).

Sedangkan teknik penelitian yang digunakan adalah penelitian survey, yaitu metode pengumpulan data primer dengan memperolehnya secara langsung dari sumber lapangan penelitian. Pengumpulan data dengan menggunakan alat bantu kuesioner dan wawancara (Ruslan, 2003).

B. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja atau *purposive* yaitu teknik pemilihan yang digunakan oleh peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan subjek penelitian (Arikunto, 2003).

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Subang karena Kabupaten Subang merupakan salah satu daerah penghasil nanas di Propinsi Jawa Barat dan sebagai kabupaten yang menjadi prioritas utama dalam pengembangan sentra produksi komoditi nanas di Provinsi Jawa Barat (Tabel 4). Kabupaten Subang terpilih sebagai prioritas utama pengembangan komoditi nanas di Jawa Barat mengacu pada pertimbangan-pertimbangan nilai ekonomis, keunggulan komparatif, kesesuaian agroklimat, dan pendekatan agribisnis dari komoditi pertanian tersebut. (Departemen Pertanian, 2008).

No	Tanaman Buah-buahan	Potensi Pengembangan	
		Prioritas Utama	Prioritas Kedua

		Kabupaten	Luas (Ha)	Kabupaten	Luas (Ha)
1. Manggis		1. Purwakarta	23.563	1. Tangerang	88.000
		2. Tasikmalaya	9.625	2. Serang	48.500
				3. Sumedang	43.875
				4. Bandung	40.562
				5. Pandeglang	35.218
				6. Indramayu	24.649
				7. Cianjur	23.500
				8. Majalengka	22.813
				9. Bogor	14.188
				10. Subang	10.750
2. Nanas	1. Subang	102.500		1. Sumedang	43.875
				2. Ciamis	43.063
				3. Bogor	39.094
				4. Pandeglang	29.218
				5. Cianjur	28.938
3. Jeruk Keprok	1. Cianjur	23.500		1. Bandung	40.562
				2. Cirebon	18.813
				3. Karawang	13.938
				4. Ciamis	7.938
				5. Garut	6.000
				6. Tasikmalaya	2.638
4. Mangga	1. Cirebon	15.875		1. Tangerang	88.000
				2. Indramayu	24.649
				3. Majalengka	22.813
				4. Karawang	3.250
				5. Sumedang	1.313
5. Durian	1. Serang	48.624		1. Cianjur	23.500
				2. Karawang	3.250
				3. Tasiikmalaya	638

		4. Pandeglang	6.250		
		5. Lebak	1.368		
6.	Rambutan	1. Bogor	14.188	1. Tangerang	88.000
		2. Bekasi	9.000	2. Karawang	13.938
		3. Purwakarta	3.438	3. Ciamis	7.938
				4. Pandeglang	6.250
				5. Kuningan	1.875
				6. Lebak	1.367

Tabel 4. Potensi Pengembangan Tanaman Buah-buahan Unggulan Jawa Barat Tahun 2008.

Sumber : Departemen Pertanian Jawa Barat Tahun 2008

Berdasarkan data pada Tabel 4 dapat diketahui bahwa Kabupaten Subang memiliki wilayah pertanaman nanas terluas di Jawa Barat yaitu seluas 102.500 Ha dibandingkan dengan beberapa wilayah lain yang menjadi prioritas kedua pengembangan nanas di Jawa Barat.

Kabupaten Subang mempunyai lokasi agroindustri dodol nanas yang ada di Kecamatan Jalancagak dan masih produktif sampai saat ini Selain itu juga dengan pertimbangan bahwa di Kabupaten Subang sedang dilakukan perintisan usaha dodol nanas untuk dijadikan produk makanan khas dari Kabupaten Subang. Perintisan usaha dodol nanas ini dilakukan oleh dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Subang.

2. Metode Penentuan Sampel

a. Penentuan Responden Untuk Analisis Usaha

Responden pengusaha dodol nanas dalam penelitian ini yaitu seluruh pengusaha dodol nanas yang ada di Kabupaten Subang. Berdasarkan Data yang diperoleh dari Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan dan Kehutanan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang yaitu hanya diperoleh 19 orang pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang yang masih aktif menjalankan usahanya sampai saat ini dan keseluruhan pengusaha dodol nanas tersebut berdomisili di Kecamatan Jalancagak.

Tabel 5. Jumlah Pengusaha Dodol Nanas di Kabupaten Subang Tahun 2009

No	Nama	Alamat	Merk Dagang
1.	Kartika Sari	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Kartika Sari
2.	<i>Rukasih</i>	<i>Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak</i>	<i>Kartika Sari</i>
3.	Idar Winarni	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Retno Sari
4.	Entin	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Lia Sari
5.	Nanat	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mugia Sari
6.	Cucu Ervina	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Erviani
7.	Mimik	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Arum Sari
8.	Dasimah	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mekar Mulya
9.	Ate Suparsih	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mekar Harum
10.	Cucu Rukasih	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mulya Sari
11.	Lilis	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Khotimah
12.	<i>Amasih</i>	<i>Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak</i>	<i>Mega Rasa</i>
13.	Tatin Sumiati	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Selvia
14.	Anih A	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mekarjaya
15.	Nani Suryani	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Mekarjaya
16.	Nani Hayati	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Yulianti
17.	Imaroh	Desa Tambak Mekar Kec. Jalancagak	Alam Sari
18.	Mulya	Desa Kumpay Kec. Jalancagak	-
19.	Rukmini	Desa Curugrendeng Kec. Jalancagak	-

Sumber :UPT-BPP3K2P Kabupaten Subang dan Data Primer

Berdasarkan data pada Tabel 5 diatas dapat diketahui bahwa di Kabupaten Subang terdapat agroindustri dodol nanas yaitu hanya di Kecamatan Jalancagak. Terdapat 3 desa yang memproduksi dodol nanas dan terdapat 19 pengusaha yang memproduksi dodol nanas. Namun pada saat penelitian berlangsung hanya terdapat 17 orang pengusaha yang masih aktif memproduksi. Pengusaha agroindustri dodol nanas yang bernama Rukasih dan Imaroh sudah tidak aktif memproduksi lagi. Keseluruhan dari 17 orang pengusaha agroindustri dodol nanas yang terdapat di ketiga desa tersebut akan dijadikan sebagai sumber data dalam penelitian ini.

Pengambilan responden dilakukan dengan cara sensus yakni dengan cara mencatat semua elemen (responden) yang diselidiki. Hasil dari sensus

adalah nilai karakteristik yang sesungguhnya (*true value*). Kumpulan dari seluruh elemen (responden) tersebut dinamakan populasi atau *universe* (Marzuki, 2002).

b. Penentuan Responden Untuk Perumusan Strategi (Penentuan Faktor-Faktor Kunci Strategis)

Faktor strategis adalah faktor-faktor yang dijadikan sebagai komponen dalam melakukan perumusan strategis. Faktor-faktor kunci strategis merupakan kondisi riil yang bersifat unik dan kompleks, dimana didalam proses penentuan faktor-faktor kunci strategis ini terdapat regularitas atau pola tertentu, namun penuh dengan variasi atau keragaman (Harisudin 2009). Data atau informasi yang diperoleh harus ditelusuri dengan seluas-luasnya dan sedalam mungkin sesuai dengan variasi yang ada. Maka, dalam prosedur sampling yang terpenting adalah bagaimana menentukan informan kunci (*key informan*) yang sarat informasi sesuai dengan fokus penelitian, seperti orang yang mengetahui tentang industri dodol nanas, berpengalaman, mengetahui kondisi sekitar, dan lain sebagainya. Untuk memilih informan kunci lebih tepat dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*).

Informan kunci (*key informan*) merupakan subyek yang telah cukup lama dan intensif menyatu dengan kegiatan yang menjadi informasi, menghayati secara sungguh-sungguh lingkungan atau kegiatan yang bersangkutan, serta masih terlibat secara penuh/aktif pada kegiatan yang menjadi perhatian peneliti. Dengan wawancara secara mendalam kepada informan kunci diperoleh informasi mengenai faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat diidentifikasi menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam mengembangkan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

Informan kunci yang dipilih dalam penelitian ini adalah ketua seksi pengolahan Kelompok Tani Mekarsari yaitu Ibu Cucu Erviani yang memang sudah lama berkecimpung dalam pembuatan dodol nanas dan mengetahui seluk beluk dari usaha dodol nanas, serta mengetahui keadaan

tempat penelitian. Selanjutnya untuk mencari kedalaman informasi ditelusuri dan dipilih secara *purposive sampling* sehingga dapat diperoleh responden lainnya yang dapat menjelaskan faktor-faktor internal dan eksternal, yaitu mulai dari petani nanas, pemasok bahan baku nanas, pedagang pengecer (lembaga pemasaran) dan pemerintah yaitu Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan dan Kehutanan Perkebunan (BP3K2P) serta Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kabupaten Subang.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden, pihak-pihak yang terkait melalui wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner). Sumber data primer adalah penyedia bahan baku buah nanas, pengusaha dodol nanas, pedagang atau pemasar produk dodol nanas, Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan dan Kehutanan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang yang diwakili oleh Bapak Ade Kosnandar selaku Ketua UPT-BP3 Kecamatan Jalancagak, serta Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) yang akan diwakili oleh Bapak Sumasna, ST.MUM yang menjabat sebagai Ketua Bidang Prasarana dan Tata ruang BAPPEDA Kabupaten Subang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah terlebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang diluar peneliti (Surakhmad, 1994). Data sekunder diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Data sekunder dari penelitian ini berasal dari Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Subang, BPS Kabupaten Subang, serta Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kelautan dan Kehutanan Perkebunan (BP3K2P) Kabupaten Subang. Data tersebut adalah data keadaan umum daerah penelitian, keadaan perekonomian, keadaan penduduk dan data-data lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung kepada responden berdasarkan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan sebelumnya.

2. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang diteliti.

3. Pencatatan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari instansi atau lembaga yang mendukung dalam penelitian ini.

E. Metode Analisis Data

1. Analisis Usaha

a) Analisis Biaya

Untuk mengetahui besarnya biaya total yang dapat diperhitungkan dari seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Secara matematis hubungan ini dapat ditulis sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

dimana

TC = biaya total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TFC = total biaya tetap agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TVC = total biaya variabel agroindustri dodol nanas (Rupiah)

b) Analisis Penerimaan

Penerimaan adalah hasil perkalian antara jumlah produksi yang dihasilkan (terjual) dengan harga dari produk tersebut. Secara rumus matematis, hubungan ini dapat ditulis sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

dimana

TR = penerimaan total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

Q = jumlah produk agroindustri dodol nanas (Kg)

P = harga produk agroindustri dodol nanas (Rupiah)

c) Analisis Keuntungan Usaha

commit to user

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya-biaya yang dikeluarkan. Hubungan tersebut dapat ditulis

$$\pi = TR - TC$$

dimana

π = keuntungan agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TR = penerimaan total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

TC = biaya total agroindustri dodol nanas (Rupiah)

- d) Efisiensi usaha dapat dihitung dengan menggunakan R/C Rasio, yaitu dengan membandingkan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi.

Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi} = \frac{R}{C}$$

dimana :

R = penerimaan total

C = biaya total

Kriteria yang digunakan dalam penilaian efisiensi usaha adalah :

$R/C > 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan sudah efisien

$R/C = 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan belum efisien atau usaha mencapai titik impas (BEP)

$R/C < 1$, berarti usaha agroindustri dodol nanas yang dijalankan tidak efisien

(Soekartawi, 1995).

2. Analisis Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas

Pengembangan agroindustri dianalisis dengan Analisis SWOT yang digambarkan melalui matriks SWOT. Matriks SWOT digunakan untuk menyusun alternatif strategi perusahaan dalam mengembangkan usaha. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi suatu usaha sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi kekuatan-peluang (S-O strategies), strategi kelemahan-peluang (W-O strategies), strategi

commit to user

kelemahan-ancaman (*W-T strategies*), dan strategi kekuatan-ancaman (*S-T strategies*).

Terdapat 8 tahapan dalam membentuk matrik SWOT :

1. Menentukan faktor-faktor peluang eksternal agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
2. Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
3. Menentukan faktor-faktor kekuatan internal agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
4. Menentukan faktor-faktor kelemahan internal agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.
5. Menyesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi S-O.
6. Menyesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi W-O.
7. Menyesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi S-T.
8. Menyesuaikan kelemahan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi W-T.

Tabel 6. Matrik SWOT

	Internal	<i>Strengths-S</i>	<i>Weaknesses-W</i>
		Eksternal	Eksternal
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan 1-10 faktor-faktor kekuatan internal 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menentukan 1-10 faktor-faktor kelemahan internal

Opportunities-O ■ Menentukan 1-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats-T ■ Menentukan 1-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2001



IV. KONDISI UMUM DAERAH PENELITIAN

A. Keadaan Alam

1. Letak Geografis dan Wilayah Administratif

Wilayah Kabupaten Subang secara geografis terletak di bagian utara Propinsi Jawa Barat dengan batas koordinat yaitu antara 107° 31' - 107° 54' Bujur Timur dan 6° 11' - 6° 49' Lintang Selatan. Adapun batas-batas wilayah dengan Kabupaten/Kabupaten yang berdekatan letaknya secara geografis adalah sebagai berikut :

Sebelah selatan: berbatasan dengan Kabupaten Bandung Barat

Sebelah barat : berbatasan dengan Kabupaten Purwakarta dan Karawang

Sebelah utara : berbatasan dengan Laut Jawa

Sebelah timur : berbatasan dengan Kabupaten Indramayu dan Sumedang

Luas Wilayah Kabupaten Subang adalah 205.176,95 hektar atau sekitar 6,34 persen dari luas Propinsi Jawa Barat. Kabupaten Subang secara administratif terbagi menjadi 30 kecamatan dengan 8 kelurahan dan 245 desa. Data mengenai luas masing-masing kecamatan beserta jumlah kelurahan dan jumlah desa yang ada di Kabupaten Subang dapat dilihat pada Tabel 7 berikut ini :

Tabel 7. Jumlah Kecamatan, Kelurahan, Desa di Kabupaten Subang

No	Kecamatan	Kelurahan	Desa
1.	Sagalaheerang	-	7
2.	Serang Panjang	-	6
3.	Jalancagak	-	7
4.	Ciater	-	7
5.	Cisalak	-	9
6.	Kasomalang	-	8
7.	Tanjungsiang	-	10
8.	Cijambe	-	8
9.	Cibogo	-	9
10.	Subang	8	-
11.	Kalijati	-	10
12.	Dawuan	-	10
13.	Cipeundeuy	-	7
14.	Pabuaran	-	8
15.	Patokbeusi	-	10
16.	Purwadadi	-	10
17.	Cikaum	-	9
18.	Pagaden	-	10
19.	Pagaden Barat	-	9
20.	Cipunagara	-	10
21.	Compreng	-	8
22.	Binong	-	9
23.	Tambakdahan	-	9
24.	Ciasem	-	9
25.	Pamanukan	-	8
26.	Sukasari	-	7
27.	Pusakanagara	-	7
28.	Pusakajaya	-	8
29.	Legonkulon	-	7
30.	Blanakan	-	9
Jumlah		8	245

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Tabel 7 diatas menunjukkan bahwa jumlah kelurahan di Kabupaten Subang ada 8 dan hanya dimiliki oleh Kecamatan Subang yang merupakan pusat pemerintahan Kabupaten Subang sedangkan kecamatan lainnya tidak memiliki kelurahan. Jumlah desa terbanyak terdapat di Kecamatan Pagaden, Kalijati, Dawuan, Patokbeusi, Purwadadi, Cipunagara dan Tanjungsiang, yaitu masing-masing sebanyak 10 desa. Dari kecamatan-kecamatan yang ada di Kabupaten Subang tersebut, agroindustri dodol nanas hanya terdapat di Kecamatan Jalancagak.

2. Topografi Daerah

Kabupaten Subang memiliki ketinggian tempat antara 0 – 1500 m dpl

(di atas permukaan laut). Wilayah Kabupaten Subang terbagi menjadi 3 bagian wilayah, yakni wilayah selatan, wilayah tengah dan wilayah utara. Bagian selatan wilayah Kabupaten Subang terdiri atas dataran tinggi atau pegunungan, bagian tengah wilayah kabupaten Subang berupa dataran, sedangkan bagian Utara merupakan dataran rendah yang mengarah langsung ke Laut Jawa.

Kabupaten Subang memiliki ketinggian tanah yang cukup bervariasi antar wilayah kecamatan, yaitu mulai dari 0-50 meter dpl (diatas permukaan laut) sampai dengan 1500 meter dpl. Tabel 8 berikut menyajikan ketinggian daerah di Kabupaten Subang beserta luas wilayahnya :

Tabel 8. Luas Wilayah Kabupaten Subang Berdasarkan Ketinggian dari Permukaan Laut

No.	Ketinggian (m dpl)	Luas (ha)	Persentase (%)
1.	0-50	92.639,70	45,15
2.	50-500	71.502,16	34,85
3.	500-1500	41.035,09	20
Jumlah		205.176,95	100,00

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Berdasarkan luasan ketinggian tanah pada Tabel 8 diatas, dapat dikatakan bahwa sebagian besar wilayah Kabupaten Subang berada pada ketinggian antara 0-50 meter dpl, yaitu seluas 92.639,70 ha atau sebesar 45,15% dari luas wilayah seluruhnya.

Jika dilihat dari topografinya Kabupaten Subang dapat dibagi ke dalam 3 (tiga) zona atau klasifikasi daerah, yaitu :

a. Daerah Dataran Rendah

Dengan ketinggian antara 0 – 50 m dpl dengan luas 92.639,7 hektar atau 45,15 persen dari seluruh luas wilayah Kabupaten Subang. Ini adalah wilayah pantura (Pantai Utara) meliputi Kecamatan Pagaden, Pagaden Barat, Binong, Tambakdahan, Cipunagara, Comprang, Ciasem, Sukasari, Pusakanagara, Pusakajaya, Pamanukan, Legonkulon, Blanakan, Patokbeusi, sebagian kecil Kecamatan Cikaum dan Purwadadi. Apabila dilihat dari tingkat kemiringan lahan, maka tercatat bahwa 80,80 persen wilayah Kabupaten Subang memiliki tingkat kemiringan 00 - 170, 10,64 persen dengan tingkat kemiringan 180 - 450, sedangkan sisanya (8,56 persen) memiliki kemiringan diatas 450.

b. Daerah Bergelombang/Berbukit

Daerah dengan ketinggian antara 50 - 500 m dpl dengan luas wilayah 71.502,16 hektar atau 34,85 persen dari seluruh luas wilayah Kabupaten Subang. Wilayahnya meliputi Kecamatan Cijambe, Kecamatan Subang, Cibogo, Dawuan, Kaljati, Cipeundeuy, Sebagian Besar Kecamatan purwadadi dan Cikaum.

c. Daerah Pegunungan

Daerah ini memiliki ketinggian antara 500 - 1500 mdpl dengan luas 41.035,09 hektar atau 20 persen dari seluruh luas wilayah Kabupaten Subang. Wilayah ini meliputi Kecamatan Sagalaherang, Serangpanjang, Ciater, Jalancagak, Kasomalang, Cisalak dan sebagian besar Kecamatan Tanjungsang

Wilayah Kabupaten Subang memiliki luas lahan seluruhnya mencapai 205.176 hektar. yang terdiri atas lahan sawah seluas 85.355 hektar atau 41,60 % dari luas wilayah Kabupaten Subang dan sisanya merupakan lahan kering seluas 119.821 hektar atau sekitar 58,40 % dari luas kabupaten

3. Keadaan Iklim dan Cuaca

Kabupaten Subang memiliki iklim tropis, dengan dua musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Curah hujan rata-rata pertahun antara 1600-3000 mm dengan kelembaban udara sekitar 72%-91%. Dengan iklim yang demikian, serta ditunjang oleh adanya lahan yang subur dan banyaknya aliran sungai, menjadikan sebagian besar luas tanah Kabupaten Subang digunakan untuk pertanian.

B. Keadaan Penduduk

1. Pertumbuhan Penduduk

Salah satu modal dasar pembangunan nasional selain sumber daya alam dan ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek) adalah jumlah penduduk atau Sumber Daya Manusia (SDM). Jumlah penduduk di Kabupaten Subang dari tahun ke tahun selalu mengalami perubahan. Perubahan tersebut disebabkan karena adanya kelahiran, kematian, dan migrasi penduduk. Tabel 9 berikut ini menunjukkan perkembangan jumlah penduduk dari tahun 2004-2009.

Tabel 9. Perkembangan Penduduk Kabupaten Subang Tahun 2004-2009

No.	Tahun	Jumlah Penduduk (jiwa)
1.	2004	1.379.534
2.	2005	1.391.997

3.	2006	1.402.134
4.	2007	1.422.028
5.	2008	1.446.889
6.	2009	1.546.916
Rata-rata		1.431.583

Sumber: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Subang

Tabel 9 mengenai perkembangan penduduk Kabupaten Subang menunjukkan bahwa pertumbuhan penduduk di Kabupaten Subang dari tahun 2004 sampai tahun 2009 mengalami peningkatan. Pada tahun 2004 penduduk di Kabupaten Subang sejumlah 1.379.534 jiwa, pada tahun 2005 mengalami peningkatan menjadi 1.391.997 jiwa, pada tahun 2006 sejumlah 1.402.134 jiwa, pada tahun 2007 sejumlah 1.422.028 jiwa, pada tahun 2008 peningkatan terjadi sampai sejumlah 1.446.889 jiwa. dan pada tahun 2009 mengalami peningkatan menjadi 1.546.916 jiwa.

2. Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan data dari Subang Dalam Angka Tahun 2009, jumlah penduduk di Kabupaten Subang mencapai 1.546.955 jiwa. Komposisi penduduk menurut jenis kelamin dapat digunakan untuk mengetahui jumlah penduduk serta besarnya *sex ratio* di suatu daerah, yaitu angka yang menunjukkan perbandingan jumlah penduduk laki-laki dan perempuan. Keadaan penduduk di Kabupaten Subang menurut jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 10 berikut ini.

Tabel 10. Keadaan Penduduk Kabupaten Subang Menurut Jenis Kelamin Tahun 2009

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)	Sex Ratio
1	Laki-laki	776.538	50,2	100,8
2	Perempuan	770.378	49.8	
Jumlah		1.546.916	100,00	

Sumber: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Subang

Berdasarkan Tabel 10 dapat diketahui bahwa jumlah penduduk di Kabupaten Subang sebanyak 1.546.916 jiwa. jumlah penduduk laki-laki sebanyak 776.538 jiwa (50,2%) dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 770.378 jiwa (49,8%). Salah satu indikator yang dapat menunjukkan komposisi penduduk menurut jenis kelamin pada suatu daerah, pada suatu waktu tertentu adalah rasio jenis kelamin (*sex ratio*), rasio jenis kelamin

memperlihatkan banyaknya penduduk laki-laki per 100 penduduk perempuan. Tahun 2009 Kabupaten Subang memiliki rasio jenis kelamin sebesar 100,8 artinya untuk setiap 100 penduduk wanita ada sekitar 101 penduduk laki-laki. Atau dengan kata lain pada tahun 2009 jumlah penduduk dengan jenis kelamin perempuan lebih banyak daripada penduduk dengan jenis kelamin laki-laki.

3. Keadaan Penduduk menurut Kelompok Umur

Keadaan penduduk menurut umur adalah penggolongan penduduk berdasarkan umur sehingga dapat diketahui jumlah penduduk yang produktif dan yang non produktif. Keadaan penduduk menurut kelompok umur bagi suatu daerah dapat digunakan untuk mengetahui besarnya penduduk yang produktif dan penduduk yang non produktif, yang pada akhirnya akan dapat diketahui Angka Beban Tanggungan (ABT) dari daerah tersebut. Angka Beban Tanggungan (ABT) atau *Dependency Ratio* yaitu angka yang menunjukkan jumlah penduduk pada usia tidak produktif yang harus ditanggung oleh setiap penduduk usia produktif.

Menurut Mantra (2003), kelompok umur 0-14 tahun dianggap sebagai kelompok penduduk belum produktif secara ekonomis, kelompok penduduk umur 15-64 tahun sebagai kelompok produktif dan kelompok penduduk umur 65 tahun ke atas sebagai kelompok penduduk yang sudah tidak lagi produktif, maka Angka Beban Tanggungan (ABT) dapat diukur dengan rumus sebagai berikut :

$$ABT = \frac{\text{Penduduk umur (0-14 th)} + \text{Penduduk (>65 th)}}{\text{Penduduk umur (15-64 th)}} \times k$$

Keterangan :

k = Konstanta, yang besarnya adalah 100

Keadaan penduduk menurut umur di Kabupaten Subang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 11. Jumlah Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Subang Tahun 2009

No.	Umur	Jumlah (Jiwa)	Prosentase (%)
-----	------	---------------	----------------

1.	0 - 4 tahun	72.500	4,69
2.	5 - 9 tahun	124.303	8,04
3.	10-14 tahun	128.260	8,29
4.	15-19 tahun	130.526	8,44
5.	20-24 tahun	141.567	9,15
6.	25-29 tahun	168.401	10,89
7.	30-34 tahun	139.918	9,05
8.	35-39 tahun	136.607	8,83
9.	40-44 tahun	120.212	7,77
10.	45-49 tahun	102.716	6,64
11.	50-54 tahun	81.127	5,24
12.	55-59 tahun	66.722	4,31
13.	60-64 tahun	43.207	2,79
14.	65-69 tahun	35.917	2,32
15.	70-74 tahun	21.669	1,40
16.	75-79 tahun	17.321	1,12
17.	80-84 tahun	7.517	0,49
18.	85-89 tahun	5.141	0,33
19.	>89 tahun	3.285	0,21
Jumlah		1.546.916	100,00

Sumber: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Subang

Berdasarkan Tabel 11 penduduk Kabupaten Subang dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu :

- Usia Belum Produktif (0-14) : 325.063 jiwa (21,01%)
- Usia Produktif (15-64) : 1.131.003 jiwa (73,11%)
- Usia Tidak Produktif (>65) : 90.850 jiwa (5,88%)

Penduduk Kabupaten Subang terbanyak yaitu pada kelompok penduduk yang berusia 15 - 64 tahun sebanyak 73,11 persen penduduk yaitu pada usia produktif, sebanyak 21,01 persen penduduk berumur pada usia belum produktif yaitu 0 - 14 tahun, dan sebanyak 5,88 persen penduduk berusia lebih dari 65 tahun yang termasuk dalam penduduk usia tidak produktif. Penduduk yang termasuk usia produktif masih dimungkinkan adanya keinginan untuk meningkatkan ketrampilan dan menambah pengetahuan dalam mengelola usahatani serta penyerapan teknologi baru untuk memajukan usaha agroindustri di Kabupaten Subang.

Berdasarkan data tersebut, maka dapat dihitung besarnya Angka Beban Tanggungan (ABT) di Kabupaten Subang, yaitu :

$$\text{ABT di Kabupaten Subang} = \frac{415.913}{1.131.003} \times 100 = 36,77$$

Angka Beban Tanggungan (ABT) di Kabupaten Subang yang diperoleh, yaitu sebesar 36,77 berarti bahwa setiap 100 orang penduduk usia produktif di

Kabupaten Subang harus menanggung atau memberi penghidupan kepada 37 orang penduduk usia non produktif.

4. Keadaan Penduduk Menurut Pendidikan

Komposisi penduduk menurut tingkat pendidikan dapat digunakan untuk mengetahui kualitas sumber daya manusia di suatu wilayah tersebut. Tingkat pendidikan penduduk akan mempengaruhi kemampuan penduduk dalam menerima teknologi baru dan mengembangkan usaha di daerahnya. Tingkat pendidikan di suatu daerah dipengaruhi antara lain oleh kesadaran akan pentingnya pendidikan dan keadaan sosial ekonomi serta ketersediaan sarana pendidikan yang ada. Keadaan penduduk menurut tingkat pendidikan di Kabupaten Subang dapat dilihat pada Tabel 12 berikut:

Tabel 12. Keadaan Penduduk Kabupaten Subang Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2009

	Tingkat Pendidikan	Jumlah jiwa	Persentase (%)
1	Tidak/Belum sekolah	261.195	16,88
2.	Belum tamat SD/Sederajat	193.903	12,53
3	Tamat SD/ Sederajat	600.796	38,84
4	Tamat SLTP/ Sederajat	248.859	16,08
5	Tamat SLTA/Sederajat	198.341	12,82
6	Diploma I/II	10.100	0,55
7	Diploma III/Sarjana muda	10.620	0,69
8	Diploma IV/Strata I	21.404	1,38
9	Strata II	1.414	0,09
10	Strata III	284	0,02
	Jumlah	1.546.916	100

Sumber: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Subang

Tabel 12 diatas menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di Kabupaten Subang berpendidikan tamat Sekolah Dasar (SD)/sederajat, yaitu sebesar 600.796 jiwa atau 38,84% dari jumlah seluruh penduduk di Kabupaten Subang. Sedangkan tingkat pendidikan yang paling sedikit ditempuh oleh penduduk Kabupaten Subang adalah tamat S3, yaitu sejumlah 284 jiwa atau sebesar 0,02% dari jumlah seluruh penduduk Kabupaten Subang. Walaupun demikian, dapat dikatakan bahwa tingkat pendidikan di Kabupaten Subang cukup baik karena sebagian besar penduduk telah mengenyam pendidikan.

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi pola pikir orang tersebut sehingga memiliki pandangan dan pengetahuan

yang lebih luas. Pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang sebagian besar hanya berpendidikan sampai pada tingkat SD, SMP atau SMA saja, namun dengan tingkat pendidikan yang tidak terlalu tinggi tersebut, agroindustri dodol nanas masih dapat bertahan hingga saat ini. Pada agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang ini, tingkat pendidikan tidak terlalu berpengaruh terhadap proses produksi karena yang lebih dibutuhkan adalah pengalaman dan keterampilan.

5. Keadaan Penduduk menurut Mata Pencapaian

Keadaan mata pencapaian di suatu daerah dipengaruhi oleh sumberdaya yang tersedia dan kondisi sosial ekonomi daerah tersebut, seperti tingkat pendidikan dan keterampilan, modal, dan lapangan kerja yang tersedia. Keadaan penduduk berdasarkan mata pencapaian dapat menggambarkan kesejahteraan suatu penduduk. Keadaan mata pencapaian penduduk di suatu daerah dipengaruhi oleh keadaan alam dan sumber daya yang tersedia, serta keadaan sosial ekonomi masyarakat seperti keterampilan yang dimiliki, tingkat pendidikan, lapangan pekerjaan, dan modal yang tersedia. Keadaan penduduk berdasarkan mata pencapaian di Kota Surakarta ditunjukkan pada Tabel 13 berikut ini.

Tabel 13. Persentase Penduduk yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama Kabupaten Subang

No.	Lapangan pekerjaan utama	2006		2007		2008	
		Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1	Pertanian	197.907	43,20	197.70	43,23	214.60	43,28
2	Pertambangan dan penggalan	3.298	0,72	3.247	0,71	-	-
3	Industri pengolahan	37.245	8,13	37.364	8,17	41.603	8,39
4	Listrik, gas dan air minum	596	0,13	640	0,14	-	-
5	Bangunan/konstruksi	15.484	3,38	15.321	3,35	-	-
6	Perdagangan, hotel dan restoran	119.386	26,06	119.31	26,09	129.51	26,12
7	Perhubungan dan komunikasi	19.012	4,15	18.613	4,07	-	-
8	Bank dan Lembaga keuangan	870	0,19	823	0,18	-	-
9	Jasa-jasa	64.320	14,04	64.300	14,06	69.767	14,07
10.	Lainnya	-	-	-	-	40.363	8,14

Continue to next

Jumlah	458.118	100	457.32	100	495.86	100
			6		0	

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Tabel 13 menunjukkan bahwa penduduk Kabupaten Subang sampai pada tahun 2008 sebanyak 43,28% bekerja di sektor pertanian baik sebagai petani sendiri maupun buruh tani. Hal tersebut didukung oleh kondisi iklim Kabupaten Subang yang cocok untuk mengusahakan komoditas pertanian, yang ditunjang oleh ketersediaan dan kemudahan memperoleh sarana dan prasarana usaha yaitu kemudahan dalam memperoleh alat-alat pertanian, bibit unggul, pupuk, pestisida dan kebutuhan lain dalam proses produksi pertanian. Banyaknya penduduk yang bekerja di sektor pertanian akan mendorong usaha industri pengolahan hasil pertanian semakin meningkat. Salah satu usaha industri yang berbahan baku dari hasil pertanian adalah usaha agroindustri dodol nanas.

C. Keadaan Pertanian

1. Keadaan Lahan dan Tata Guna Lahan

Wilayah Kabupaten Subang memiliki luas lahan seluruhnya mencapai 201.786 hektar. Lahan pertanian di Kabupaten Subang adalah berupa lahan sawah dan lahan kering yang ditanami berbagai macam komoditi pertanian. Tabel 14 berikut ini menunjukkan tentang perincian penggunaan lahan pertanian di Kabupaten Subang tahun 2008 :

Tabel 14. Perincian Penggunaan Lahan Pertanian di Kabupaten Subang Tahun 2008

No	Uraian	Luas (ha)	Persentase (%)
1.	Lahan Sawah	85.355	41.6
	a. Irigasi Teknis	57.423	28
	b. Irigasi Setengah Teknis	10.092	4.92
	c. Irigasi Sederhana	4.755	2.32
	d. Tadah Hujan	10.216	4.98
	e. Non PU	2.869	1.4
2.	Lahan Kering	119.821	58.4
	a. Pekarangan/Bangunan	24.643	12
	b. Tegal/Kebun	21.026	10.2
	c. Padang Rumput	137	66.8
	d. Tambak	3.767	1.84
	e. Kolam/empang	683	333
	f. Tidak Diusahakan	1.866	0.91
	g. Hutan Rakyat	13.965	6.81
	h. Hutan Negara	17.259	8.41
	i. Perkebunan	20.386	9.94

j. Lain-lain	16.089	7.84
Jumlah	205.176	100

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Berdasarkan Tabel 14 diatas dapat diketahui bahwa Penggunaan lahan di Kabupaten Subang dibedakan menjadi 2 (dua) klasifikasi besar, lahan sawah dan lahan kering (darat). Lahan kering dirinci menurut status penggunaan lahannya terdiri dari lahan untuk bangunan/pekarangan, tegal, padang rumput, tambak, kolam/empang, hutan rakyat, perkebunan, hutan negara, tanah yang sementara tidak diusahakan, dan lain-lain. Berdasarkan Tabel 14, sebagian besar lahan di Kabupaten Subang berupa lahan kering yaitu seluas 119.821 ha atau sebesar 58,4 % dari jumlah seluruh luas lahan pertanian di Kabupaten Subang. Tanaman nanas merupakan salah satu komoditi pertanian yang diusahakan pada lahan kering di Kabupaten Subang. Kecocokan ekologi seperti kesesuaian membuat tanaman nanas banyak dijumpai di beberapa daerah di Kabupaten Subang seperti di Kecamatan Jalancagak, Ciater dan Cijambe.

Penggunaan lahan pertanian di Kabupaten Subang sebagai lahan sawah adalah seluas 85.355 ha atau sebesar 41,6% dari luas keseluruhan lahan pertanian di Kabupaten Subang. Sebagian besar lahan sawah di Kabupaten Subang adalah berupa lahan sawah dengan irigasi teknis yaitu 57.423 sebesar 28%. Dengan adanya sawah beririgasi yang lebih maju tersebut, petani di Kabupaten Subang memungkinkan untuk dapat menambah penghasilannya melalui peningkatan produksi tanaman.

2. Tanaman Nanas (*Annanas comucis*.)

Tanaman nanas merupakan salah satu tanaman buah yang dibudidayakan di Kabupaten Subang. Tanaman nanas banyak dibudidayakan pada lahan kering di Kabupaten Subang, baik pada lahan lahan pekarangan maupun pada lahan tegal/kebun. Tanaman nanas di Kabupaten Subang dimanfaatkan untuk bahan baku industri olahan makanan seperti dodol nanas.

Dari berbagai jenis komoditi buah-buahan yang dibudidayakan di Kabupaten Subang, nanas merupakan komoditi buah yang paling banyak dibudidayakan dan memiliki produksi terbanyak di Kabupaten Subang. Lebih

jelasnya dapat dilihat pada tabel 15 berikut ini.

Tabel 15. Luas Panen dan Produksi Buah-buahan di Kabupaten Subang Tahun 2008

No.	Komoditas Buah-buahan	Luas panen (pohon)	Produksi (Ton)
1.	Alpukat	16.135	762,23
2.	Durian	44.028	3.542,18
3.	Dukuh	1.831	169,58
4.	Mangga	163.435	20.540,40
5.	Nanas	185.307.520	254.012,53
6.	Pepaya	44.325	913,00
7.	Pisang	7.467.165	56.269,40
8.	Rambutan	432.963	83.404,35
9.	Salak	11.955	114,10
10.	Sawo	11.399	903,13
11.	Jeruk siam	37.421	1.415,06
12.	Belimbing	3.333	1.010,19
13.	Manggis	43.669	4.513,61
14.	Jambu biji	14.231	6.872,30
15.	Jambu air	12.578	5.225,31
16.	Petai	61.519	3.658,48
17.	Nangka	36.322	6.652,82
18.	Sirsak	1.500	191,50

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Berdasarkan Tabel 15 dapat diketahui bahwa luas panen dan produksi tanaman nanas menempati urutan pertama sebagai komoditi buah yang paling banyak dibudidayakan di Kabupaten Subang dan paling banyak pula produksinya. Luas panen sebesar 185.307.520 dengan jumlah produksi sebesar 254.012,53 ton. Hal ini dikarenakan Kabupaten Subang mempunyai keadaan agroklimatologis yang cocok untuk budidaya nanas sehingga sangat mendukung untuk pengembangan agroindustri berbahan baku nanas seperti dodol nanas di Kabupaten Subang.

Adanya kesesuaian syarat tumbuh tanaman nanas di Kabupaten Subang yang berupa suhu udara yang berkisar antara 22°C sampai dengan 33°C serta ketinggian wilayah yang bervariasi, yaitu antara 50 meter dpl sampai > 1500 meter dpl, membuat beberapa wilayah di Kabupaten Subang cocok untuk pertumbuhan tanaman nanas, karena tanaman nanas dapat tumbuh dengan baik pada wilayah dengan ketinggian 100-200 meter dpl dan pada suhu antara 23-32 ° C,

D. Keadaan Sarana Perekonomian

Keadaan perekonomian suatu daerah dikatakan maju apabila terjadi perkembangan perekonomian yang dapat dilihat dari ketersediaan sarana perekonomian yang memadai di daerah tersebut, salah satunya adalah sarana perdagangan. Sarana perdagangan sangat menunjang kegiatan perekonomian suatu daerah, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah tersebut dan menambah tingkat kesejahteraan masyarakat. Banyaknya sarana perdagangan yang terdapat di suatu daerah akan memperlancar arus perdagangan atau memperlancar pemasaran produk-produk yang dihasilkan daerah tersebut. Sarana perekonomian tersebut dapat berupa lembaga-lembaga perekonomian baik yang disediakan pemerintah atau pihak swasta serta dari swadaya masyarakat setempat. Salah satu sarana yang dapat menunjang jalannya perekonomian di suatu daerah adalah pasar, sebab di pasar inilah terjadi transaksi jual beli barang dan atau jasa. Tabel 16 berikut menunjukkan keadaan sarana perdagangan yang terdapat di Kabupaten Subang :

Tabel 16. Sarana Perdagangan di Kabupaten Subang

No	Sarana Perdagangan	Jumlah
1.	Pasar Pemda	15
2.	Pasar Desa	22
3.	Pasar Swasta	2
4.	Pasar Modern	2
5.	Mini Market	53
6.	Ruko	124
7.	Toko	4162
8.	Los	3160

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang Tahun 2008

Tabel 16 diatas menunjukkan bahwa pada tahun 2008 sarana kegiatan ekonomi di Kabupaten Subang didukung oleh keberadaan 15 Pasar Pemda, 22 Pasar Desa, 2 Pasar Swasta, 2 Pasar Modern dan 53 Mini Market dengan 124 Ruko, 4.162 Toko, dan 3.160 Los. Dengan banyaknya sarana perdagangan yang ada di Kabupaten Subang maka akan memudahkan kegiatan distribusi atau pemasaran dodol nanas dari pengusaha ke konsumen di satu wilayah ke wilayah yang lain.

E. Keadaan Sektor Industri

Kegiatan sektor industri di Kabupaten Subang masih didominasi oleh industri kecil yang pada umumnya merupakan industri rumah tangga. Kabupaten

Subang bukan merupakan kawasan industri, tetapi merupakan kawasan pertanian dan jenis industri terbesar yang ada di Kabupaten Subang adalah industri Argo pangan dan non pangan. Jumlah unit usaha jenis industri ini mencapai 56,9% dari jenis industri lainnya dengan jumlah tenaga kerja mencapai 41,3% dari tenaga kerja pada industri lainnya. Adapun jumlah sentra, unit usaha, tenaga kerja, investasi, dan nilai produksi dari empat jenis industri di Kabupaten Subang dipaparkan dalam tabel berikut ini.

Tabel 17. Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja, Investasi, dan Nilai Produksi Potensi Industri Kabupaten Subang Tahun 2008

No	Jenis Industri	Jumlah unit usaha	Tenaga kerja	Investasi (Rp)	Nilai produksi (Rp)
1.	Industri kimia	1.913	6.386	6.588.896	28.726.622
2.	Industri agro				
	a. pangan	3.187	7.499	18.111.190	40.964.487
	b. non pangan	3.100	4.968	1.268.900	9.817.320
3.	Hasil hutan	875	5.052	9.689.261	29.661.602
4.	Pulp dan kertas	349	793	7.703.093	44.871.421
5.	Industri logam, mesin dan perkerayaan	1.787	8.174	7.367.721	92.296.423
		794	2.677	5.705.644	114.360.785
6.	Industri elektronika	62	131	161.105	149.596
7.	Industri aneka	204	834	1.096.036	5.189.890
8.	Industri tekstil	563	1.863	3.126.792	7.328.100
	Jumlah	11.047	30.203	53.449.917	281.069.823

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Subang Tahun 2008

Berdasarkan tabel 17 dapat dilihat bahwa potensi industri di Kabupaten Subang dikelompokkan dalam delapan komoditi yaitu industri kimia, industri agro, hasil hutan, pulp dan kertas, industri logam, mesin dan perkerayaan, industri elektronika, industri aneka dan industri tekstil. agroindustri dodol nanas termasuk dalam industri agro dalam bentuk pangan. Sektor industri agro pangan ini merupakan sektor industri dengan unit usaha terbanyak di Kabupaten Subang dan memiliki nilai investasi terbesar dibandingkan unit industri lainnya.

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Keragaan Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang

1. Identitas Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang

Identitas responden merupakan keadaan yang menggambarkan kondisi umum dari responden pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang masih aktif memproduksi pada saat dilakukannya penelitian yaitu sebanyak 17 orang. Identitas responden yang dikaji dalam penelitian ini meliputi umur dan jumlah anggota keluarga. Umur dan jumlah anggota keluarga Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 18. Umur dan Jumlah Anggota Keluarga Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang

No	Rentang Umur Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (100%)
1.	0-9 tahun	-	-
2.	10-19 tahun	-	-
3.	20-29 tahun	-	-
4.	30-39 tahun	5	29,41
5.	40-49 tahun	6	35,29
6.	50-59 tahun	4	23,53
7.	60-69 tahun	2	11,77
8.	>70 tahun	-	-
Jumlah		17	100,00

Sumber: diadopsi dan diolah dari Lampiran 1

56

56

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui umur pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang berada antara rentang umur antara 30 - 69 tahun. Menurut Mantra (2003), penduduk berumur 0-14 tahun termasuk golongan penduduk yang belum produktif, umur 15 - 64 tahun termasuk golongan penduduk yang produktif, dan umur 65 tahun ke atas termasuk golongan penduduk yang sudah tidak produktif. Berdasarkan Tabel 18 diatas dapat diketahui bahwa paling banyak pengusaha berada pada rentang umur antara 40-49 tahun yaitu sebanyak 6 orang dan paling sedikit berda pada rentang umur antara 60-69 tahun yaitu sebanyak 2 orang. Umur

produsen dodol nanas di Kabupaten Subang termasuk dalam umur produktif. Pada umur produktif tersebut, produktivitas kerja pengusaha agroindustri dodol nanas masih cukup tinggi. Sehingga hal tersebut dapat mendukung adanya peningkatan usaha agroindustri dodol nanas agar lebih maju dan produktif.

Jumlah rata-rata anggota keluarga pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang sebanyak 4 orang, dengan 2 orang berjenis kelamin laki-laki dan 2 orang berjenis kelamin perempuan. Besar kecilnya jumlah anggota keluarga akan berpengaruh pada ketersediaan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga yang ikut dalam proses produksi.

Untuk tingkat pendidikan pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Tingkat Pendidikan Formal Pengusaha Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang

No.	Tingkat Pendidikan Formal	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak Tamat (SD)	-	-
2.	Tamat SD	8	47,06
3.	Tamat SMP	5	29,41
4.	Tamat SMA	4	23,53
5.	Diploma/Sarjana	-	-
Total		17	100

Sumber : diolah dan diadopsi dari Lampiran 1

Seluruh pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang pernah mengenyam pendidikan secara formal, walaupun pada tingkatan yang berbeda-beda. Sebagian besar responden hanya mengenyam pendidikan sampai pada tingkat SD atau yang sederajat yaitu sebanyak 47 %. Usaha ini memang tidak menuntut pengusaha untuk berpendidikan tinggi dalam kegiatan produksinya karena kegiatan produksi yang dilakukan tidak memerlukan pengetahuan khusus yang diperoleh dari pendidikan formal sehingga pengusaha dapat mempelajari melalui orang lain ataupun dari pengalaman sendiri. Walaupun demikian, ada 4 orang pengusaha telah mencapai tingkat SMA, yaitu sebanyak 23,53 %.

2. Karakteristik Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang.

Karakteristik agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang merupakan gambaran umum mengenai kondisi usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dikaji dalam penelitian ini yang meliputi status usaha, latar belakang usaha, dan lama usaha. Status usaha, latar belakang usaha, dan lama usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 20. Status Usaha dan Latar Belakang Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

No	Uraian	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Status Usaha		
	a. Pekerjaan utama	15	88
	b. Pekerjaan sampingan	2	12
	Total	17	100
2.	Latar belakang usaha		
	a. Usaha warisan	-	-
	b. Tidak mempunyai pekerjaan lain	-	-
	c. Lebih menguntungkan daripada usaha lain	1	5,9
	d. Awalnya mengikuti pelatihan dari pemerintah	16	94,1
	Total	17	100

Sumber: diolah dan diadopsi dari Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 20 dapat diketahui bahwa sebanyak 88% pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dipilih sebagai responden menjadikan usaha agroindustri dodol nanas yang ditekuni saat ini sebagai pekerjaan utama, sedangkan yang menjadikan sebagai pekerjaan sampingan sebanyak 2 orang atau sebanyak 12%. Responden yang menjadikan usaha agroindustri dodol nanas sebagai pekerjaan sampingan sudah memiliki pekerjaan utama sebagai guru atau petani dan mengusahakan dodol nanas adalah sebagai penambah penghasilan dari pekerjaan utama yang telah dimiliki.

Tabel 20 juga menunjukkan bahwa usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang diusahakan karena 2 alasan. Alasan yang terbanyak yaitu sekitar 94,1 % adalah karena pada sebelumnya telah mengikuti pelatihan dari Pemerintah Kabupaten Subang yang bekerjasama dengan Balai Latihan Penyuluh Pertanian (BUPP) Cianjur dan Program Unit Pengembangan

Agribisnis (UPA) Dinas Pertanian Provinsi Jawa Barat pada tahun 1997 yaitu dalam bentuk pelaksanaan kegiatan sekolah lapang yang mengajarkan tentang teknologi pengolahan hasil pertanian terutama dari bahan baku buah-buahan dan salah satunya yaitu buah nanas menjadi berbagai bentuk olahan makanan. Setelah mengikuti pelatihan ini kemudian menjadi tertarik untuk membuka usaha pembuatan dodol nanas karena bahan baku yang dibutuhkan juga tersedia cukup banyak di daerah para pengusaha tersebut. Namun ada 1 orang pengusaha yang pada awalnya tidak mengikuti kegiatan sekolah lapang tersebut, tetapi karena tertarik ingin mengusahakan usaha agroindustri dodol nanas ini karena dinilai lebih menguntungkan dibanding dengan usaha lain, maka pengusaha yang bersangkutan mempelajari cara pembuatan dodol nanas secara otodidak dengan meminta bimbingan dari penyuluh pertanian BPP Jalancagak.

Rata-rata lama mengusahakan, usaha agroindustri dodol nanas yaitu 11 tahun. Lama mengusahakan sangat mempengaruhi pengalaman pengusaha dalam memproduksi dodol nanas. Semakin lama usaha dilakukan, semakin berpengalaman dalam memproduksi. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang sudah cukup berpengalaman dalam memproduksi dodol nanas.

3. Struktur Permodalan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

Tabel 21. Struktur Permodalan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang Pada Periode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Uraian	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Sumber Modal		
	a.Modal sendiri	4	23,53
	b.Modal sendiri dan pinjaman	13	76,47
	Jumlah	17	100,00

Sumber: diolah dan diadopsi dari Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 21 menunjukkan modal sekarang yang digunakan sebagian besar berasal dari modal sendiri dan pinjaman yaitu sebanyak 13 orang responden (76,47%) . Peminjaman modal dilakukan melalui lembaga keuangan seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Jawa Barat (Bank Jabar), serta Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Pada awal mendirikan usaha kebanyakan para pengusaha kesulitan dalam mendapatkan pinjaman modal dari Bank, namun seiring dengan semakin berkembangnya usaha, menjadikan pihak Bank dapat memberikan pinjaman modal kepada pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang.

4. Ketenagakerjaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

Tabel 22. Rata-rata ketenagakerjaan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

No.	Uraian	Rata-rata (orang)
1.	TK keluarga yang terlibat dlm proses produksi	2
2.	TK luar	5
Jumlah		7

Sumber : diolah dan diadopsi dari Lampiran 1

Pada Tabel 22 dapat diketahui rata-rata jumlah tenaga kerja pada usaha agroindustri dodol nanas sebanyak 7 orang. Tenaga kerja tersebut merupakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga dan tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga. Pengusaha sebagian besar terlibat dalam proses produksi dodol nanas. Tenaga kerja dari luar biasanya berasal dari dalam desa sendiri, bahkan ada juga pengusaha yang sengaja memberikan pekerjaan kepada tetangga di sekitar lokasi produksi.

5. Produksi Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

a. Bahan-baku dan bahan penolong dalam Proses Produksi Dodol Nanas

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan dodol nanas ini adalah buah nanas segar. Buah nanas Subang termasuk dalam jenis *Smooth*

Cayenne. Nanas *Smooth Cayenne* berukuran besar, berat buah antara 1,5-5 kg (rata-rata 2,3 kg). Bentuk buahnya lonjong atau silindris, warna kulit buah hijau kekuningan, dengan mata yang datar. Daging buahnya berwarna kuning pucat sampai kuning. Inti buahnya berukuran sedang. Rasa buahnya manis asam, rendah serat dan berair serta memiliki aroma yang khas. Karena rasanya yang agak masam, nanas *Smooth Cayenne* sangat baik sebagai bahan olahan. Pengusaha dodol nanas membeli bahan baku nanas dari pedagang pengumpul nanas. Nanas yang digunakan untuk dodol nanas ini biasanya merupakan nanas kualitas kedua yaitu nanas yang memiliki berat dan ukuran yang lebih kecil dibandingkan nanas kualitas satu yang biasanya dijual untuk kebutuhan ekspor ke Korea atau untuk dijual ke luar kota dan dijual di pinggir jalan yang memiliki kualitas yang lebih baik.

Nanas yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan dodol nanas ini tidak terlalu memerlukan kriteria nanas yang besar. Namun yang lebih penting adalah kematangan dari buah nanas itu sendiri. Kematangan nanas yang digunakan akan mempengaruhi banyaknya adonan dodol yang dihasilkan. Penggunaan nanas yang kurang matang akan menyebabkan adonan kurang mengembang dan cenderung mengisut, sedangkan apabila yang digunakan nanas dengan kematangan yang cukup, maka adonan dodol nanas yang dihasilkan akan mengembang dan banyak. Sehingga pada akhirnya akan mempengaruhi keuntungan yang diterima pengusaha dodol nanas karena dodol dihasilkan lebih sedikit.

Pengadaan bahan baku tersebut dapat dilihat pada Tabel 23 berikut ini.

Tabel 23. Pengadaan Bahan Baku Nanas dalam Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

No	Uraian	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Pengadaan		
	a. Hasil budidaya sendiri	2	11,76
	b. Membeli pada pedagang pengumpul nanas	15	88,24
	Jumlah	17	100,00
2.	Sistem pengadaan		
	a. Untuk sekali produksi	0	0,00
	b. Untuk > dari 1 kali produksi	17	100,00

	Jumlah	17	100,00
3.	Cara penyaluran		
	a. Diantar/disetor	15	88,24
	b. Diambil sendiri	2	11,76
	c. Jumlah	17	100,00
4.	Cara Pembayaran		
	a. Kontan	15	100,00
	b. Kredit	0	0,00
	Jumlah	15	100,00

Sumber : diadopsi dan diolah dari Lampiran 3

Berdasarkan tabel 23 diketahui bahwa sebagian besar pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang menggunakan bahan baku nanas dengan cara membeli melalui pedagang pengumpul nanas yaitu sebanyak 15 orang (88,24%) dengan cara penyaluran diantar/disetor langsung ke rumah melalui cara pembayaran yang kontan. Sedangkan sebanyak 2 orang pengusaha (11,76%) melakukan pengadaan bahan bakunya melalui pemanfaatan hasil kebun sendiri yang diambil sendiri dari kebun. Sistem pengadaan bahan baku ini yaitu untuk lebih dari 1 kali produksi. Pengadaan bahan baku biasanya digunakan untuk 1 minggu produksi. Dimana dalam 1 minggu tersebut rata-rata memproduksi dodol nanas selama 3 hari.

Bahan penolong dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang terdiri dari gula, tepung ketan, santan kelapa dan margarine. Bahan penolong untuk membuat dodol nanas tersebut didapatkan dengan membeli dari pasar dan pedagang. Hal ini dimaksudkan untuk mencari harga bahan penolong yang lebih murah dengan kualitas yang memenuhi standar. Para pengusaha biasanya langsung membeli banyak untuk digunakan selama 1 minggu produksinya agar bisa mendapatkan harga yang lebih murah lagi karena langsung membeli banyak.

Kebutuhan untuk satu resep dodol nanas yang dapat menghasilkan sebanyak 2 kg dodol nanas adalah 2 kg buah nanas yang sudah dikupas, dicampur 0,25 kg tepung ketan, 1 kg gula pasir dan kelapa yang sudah diparut 0,25 kg dan margarine sebanyak 2 sendok makan. Biasanya pengusaha dodol nanas dalam satu kali pemasakan dodol menggunakan 7-9 resep dalam setiap satu wajan besarnya. Hal ini dilakukan guna mengefisienkan waktu dan tenaga karena adonan dibuat banyak sekaligus.

Jadi apabila membuat dodol nanas untuk 7 resep, membutuhkan bahan baku dan bahan penolong 7 kali banyaknya dari 1 resep kecilnya.

Kebutuhan buah nanas segar dalam 4 minggu produksi (21 juni-18 Juli) adalah sebanyak 369,88 kg buah nanas segar. Bahan penolong yang terdiri dari gula pasir dibutuhkan sebanyak 135,08 kg, tepung ketan sebanyak 33,68 kg, kelapa sebanyak 36 butir dan margarine sebanyak 4,16 kg.

b. Peralatan dalam Proses Produksi Dodol Nanas

Peralatan yang digunakan untuk memproduksi dodol nanas tergolong masih sederhana. Peralatan yang tergolong modern hanyalah penggunaan mesin pamarut nanas dan mesin pamarut kelapa dan itupun hanya 4 orang pengusaha saja yang memiliki alat tersebut. Sebanyak 13 orang pengusaha lainnya hanya menggunakan peralatan berupa parutan nanas dan kelapa biasa (manual). Sedangkan untuk peralatan yang lain yaitu wajan, pengaduk dodol, pisau, baki/nampan, saringan, tungku masak dan timbangan besar, timbangan kecil, staples, dan gunting. Peralatan tersebut memiliki fungsi atau kegunaan yang berbeda beda antara lain:

a. Wajan

Alat ini berfungsi sebagai tempat memasak adonan dodol nanas hingga menjadi dodol nanas. Para pengusaha dodol nanas sebagian memilih menggunakan wajan yang terbuat dari *stainlles steel* dikarenakan lebih kuat dan lebih awet jika dibandingkan dengan wajan biasa yang terbuat dari tembaga. Namun tidak semua pengusaha menggunakan wajan berbahan *stainlles steel* ini, ada beberapa yang masih menggunakan wajan biasa dikarenakan harga wajan biasa ini lebih murah.

b. Pengaduk dodol

Alat ini berfungsi untuk mengaduk adonan dodol nanas pada saat adonan dodol nanas dimasak di dalam wajan, yang diletakkan diatas tungku masak. Alat ini terbuat dari kayu dengan panjang kurang lebih satu meter, yang pada bagian salah satu ujungnya berbentuk pipih seperti alat dayung pada perahu.

c. Tungku masak

Alat ini berfungsi sebagai tempat perapian yang digunakan untuk memasak adonan dodol nanas yang sudah diletakkan didalam wajan. Alat ini terbuat dari susunan batu bata dengan ditambah semen, pasir dan bahan bangunan lainnya, berbentuk seperti gundukan dengan tiga lubang. Dua lubang menghadap kesamping sebagai tempat memasukkan kayu bakar. Satu lubang menghadap keatas sebagai tempat meletakkan wajan.

d. Mesin pamarut nanas

Alat ini digunakan untuk menghancurkan buah nanas yang sudah dikupas dan dipotong kecil-kecil hingga membentuk bubur nanas. Ini adalah alat yang cara kerjanya membutuhkan energi listrik. Alat ini digunakan oleh para pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang untuk menghemat tenaga, terutama dalam hal mengubah buah nanas menjadi bubur nanas yang nantinya akan dicampur dengan bahan lainnya. Namun ada beberapa pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang yang belum mempunyai alat ini dikarenakan mesin pamarut nanas ini harganya mahal dan ada yang merupakan bantuan pemerintah tetapi karena bantuan tidak merata sehingga masih banyak yang belum memiliki alat ini dan masih menggunakan alat pamarut nanas biasa yang dibeli di pasar.

e. Parutan nanas

Alat ini digunakan untuk menghancurkan buah nanas yang lebih sederhana karena hanya berupa alat yang terbuat dari tembaga dengan permukaannya yang kasar.

f. Pisau

Alat ini digunakan untuk mengupas dan memotong buah nanas menjadi potongan-potongan yang lebih kecil. Hal ini dilakukan guna mempermudah penghancuran buah nanas yang dilakukan oleh alat pamarut nanas. Alat ini terbuat dari campuran logam antara besi dan baja. Bentuknya pipih, memanjang dan pada salah satu sisinya lebih tipis dan runcing.

g. Parutan Kelapa

Alat ini digunakan untuk memarut kelapa menjadi ukuran yang

lebih kecil, sehingga nantinya apabila dicampur dengan air dan kemudian diperas akan menghasilkan santan. Alat ini terbuat dari kayu yang terdapat paku-paku kecil pada kayu tersebut, bentuknya persegi panjang.

h. Mesin parut kelapa

Alat ini digunakan untuk memarut kelapa dengan menggunakan mesin mekanis yang dijalankan dengan bantuan listrik.

i. Saringan

Alat ini digunakan untuk menyaring air yang telah dicampurkan dengan butiran-butiran kelapa yang sudah diparut. Dengan kata lain untuk memisahkan santan dengan ampas kelapa. Alat ini terbuat dari anyaman benang plastik yang berbentuk lingkaran yang pada bagian tepinya berupa plastik padat.

j. Baskom

Alat ini digunakan untuk membantu proses pembuatan santan, terutama untuk meletakkan hasil dari kelapa yang diparut dan untuk meletakkan santan sebelum dilakukan pencampuran antara nanas dengan santan kedalam wajan. Baskom ini juga.

k. Baki/nampan

Alat ini digunakan sebagai tempat meletakkan dodol nanas yang sudah selesai dimasak dan akan dilakukan proses pengemasan dodol nanas. Alat ini terbuat dari logam alumunium yang berbentuk segi empat atau lingkaran.

l. Gunting

Alat ini digunakan untuk memotong plastik yang akan digunakan untuk mengemas dodol nanas. Alat ini terbuat dari campuran logam antara besi dan baja. Alat ini memiliki bagian yang tajam seperti pisau.

m. Timbangan besar

Alat ini digunakan untuk menimbang berat dari bahan baku nanas yang digunakan.

n. Timbangan kecil

Alat ini digunakan untuk menimbang berat dari dodol nanas yang

sudah dikemas dan siap untuk dijual.

o. Staples

Alat ini digunakan saat proses pengemasan dodol nanas yang siap jual dengan kemasan plastik 1 kg.

c. Proses produksi dodol nanas

Proses pembuatan dodol nanas di Kabupaten Subang melalui beberapa tahap. Tahap-tahap tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Buah nanas di kupas lalu dibuang matanya kemudian dicuci sampai bersih. Hal ini penting dilakukan agar getah dari kulit buah nanas hilang tercuci. Kemudian nanas dipotong menjadi beberapa bagian. Pemotongan buah nanas menjadi lebih kecil ini dilakukan guna mempermudah penghancuran nanas saat diparut dengan parutan nanas maupun saat dimasukan kedalam mesin parutan nanas (*chopper*). Sebelumnya kelapa diambil dagingnya lalu diparut, setelah itu ditambahkan air dan disaring sehingga didapatkan santan. Kemudian santan dimasak terpisah terlebih dahulu sampai mendidih Hal ini bertujuan agar dodol nanas tidak cepat basi.
- b. Nanas yang sudah dipotong ,diparut kemudian setelah menjadi bubur nanas lalu dimasukkan kedalam wajan kemudian ditambahkan santan yang telah masak dan tepung ketan lalu diaduk rata.
- c. Adonan campuran bubur nanas, santan dan tepung ketan, dimasukkan kedalam wajan besar kemudian dipanaskan diatas tungku pembakaran dengan bahan bakar kayu. Setelah sekitar 30 menit lalu ditambahkan gula pasir.
- d. Campuran tersebut diaduk hingga merata dengan menggunakan pengaduk dodol yang berukuran besar. Pada saat dimasak, adonan ini harus terus menerus diaduk supaya adonan yang ada di bawah permukaan wajan tidak gosong dan dapat matang secara merata.
- e. Setelah adonan dodol nanas sudah liat dan berwarna kecoklatan yang berasal dari proses karamelisasi gula ini, kemudian dimasukkan margarine agar adonan tidak terlalu lengket, kemudian setelah kurang lebih 2-3 jam pengadukan kemudian diangkat dari tungku masak dan setelah itu diletakkan pada baki. Adonan dodol nanas yang sudah

dimasak dapat dikatakan sebagai dodol nanas, meskipun masih dalam bentuk adonan.

- f. Setelah diletakkan pada baki, kemudian didiamkan selama setengah hari. Hal itu dilakukan agar dodol nanas yang masih berupa adonan tersebut menjadi agak padat dan tidak lembek. Sehingga mempermudah dalam proses pembungkusan.
- g. Setelah didiamkan selama setengah hari baru kemudian dipotong kecil-kecil dan dibungkus dengan plastik. Dodol nanas yang sudah dipotong kecil-kecil dan dibungkus plastik dan diberi label, lalu dikemas dengan menggunakan plastik dan dus karton dengan ukuran yang berbeda-beda.
- h. Dodol nanas yang sudah dikemas menarik dengan berbagai kemasan siap untuk dijual.

Untuk lebih jelasnya, proses pembuatan dodol nanas ini dapat dilihat pada gambar berikut :

commit to user

Buah nanas

dikupas dan dibuang matanya

Kelapa diparut

dicuci sampai bersih

dicampur air dan disaring

dipotong-potong dan diparut

santan kelapa

bubur nanas

dalam baskom

dimasukkan dalam wajan

dimasak hingga mendidih

dicampur santan dan tepung ketan

dicampur gula putih

commit to user

pemasakan hingga 2-3 jam

pemberian margarine

dodol nanas matang

pencetakan dalam baki/nampan

pengemasan dan pengepakan

dodol nanas siap jual

Gambar 2. Skema proses pembuatan dodol nanas di Kabupaten Subang

d. Produksi Dodol Nanas Periode 4 Minggu Produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

Dalam kegiatan produksinya rata-rata pengusaha agroindustri dodol nanas melakukan pembuatan dodol selama 3 hari produksi. Dimana dalam 1 hari produksi dapat dihasilkan 2 adonan dodol nanas. Untuk memasak 1 adonan dodol nanas memerlukan waktu sebanyak 3-4 jam dari mulai tahap pengupasan bahan baku sampai pencetakan dalam cetakan. Untuk 1 adonan dodol nanas dapat dihasilkan rata-rata 12 kg dodol nanas. Jadi dalam 1 hari produksi rata-rata dapat menghasilkan sebanyak 24 kg dodol nanas, sedangkan dalam 1 minggu produksi rata-rata pengusaha dapat dihasilkan 68,47 kg dodol nanas. Pada periode penelitian yaitu selama 4 minggu produksi dari tanggal 21 Juni-18 Juli 2010 telah dihasilkan rata-rata dodol nanas sebanyak 273,88 kg tiap pengusaha

agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

6. Pemasaran Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

Daerah pemasaran dodol nanas yang diproduksi di Kabupaten Subang sebagian besar dipasarkan di Kabupaten Subang dan ada yang dijual ke luar kota seperti di Bali dan Jogjakarta. Daerah pemasaran dodol nanas di Kabupaten Subang meliputi penjualan di kios sendiri di daerah Jalancagak, pusat oleh-oleh Pasar Tani Jalan cagak, kios penjualan buah nanas disepanjang jalan menuju pasar Jalancagak, Pujasera Subang, toko-toko makanan di Kecamatan Subang, serta rumah makan yang ada di Kecamatan Subang.

Ada beberapa pengusaha yang menjual dodol nanasnya melalui kios sendiri. Tidak semua pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang yang mempunyai kios karena terbatasnya modal yang dimiliki dan tenaga kerja yang kurang. Sebanyak 6 orang pengusaha saja yang memiliki kios kecil untuk menjual dodol nanasnya. Sebagian besar pengusaha menjual langsung ke konsumen di rumah mereka sendiri dan menjual melalui kios-kios oleh-oleh makanan serta dijual langsung pedagang pengecer.

Adapun saluran pemasaran yang telah dilakukan oleh pengusaha dodol nanas di kabupaten Subang adalah sebagai berikut:

- | | | |
|------------|----------|----------|
| - Produsen | | Konsumen |
| - Produsen | Pengecer | Konsumen |

Sebagian besar pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang melakukan penjualan dodol nanas dengan dua saluran pemasaran tersebut.

7. Keadaan Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

a. Analisis Biaya

Biaya adalah nilai korbanan yang dikeluarkan dalam proses produksi. Biaya dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses pembuatan dodol nanas di Kabupaten Subang, baik biaya yang benar-benar dikeluarkan atau tidak benar-benar dikeluarkan. Biaya tersebut terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

1) Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang digunakan dalam usaha

agroindustri dodol nanas yang besarnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produk dodol nanas yang dihasilkan. Biaya tetap dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang meliputi biaya penyusutan peralatan dan bunga modal investasi. Kedua biaya tetap dalam penelitian ini timbul karena penggunaan faktor produksi yang tetap, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk membiayai faktor produksi juga tetap tidak berubah walaupun jumlah dodol nanas yang dihasilkan berubah-ubah. Biaya penyusutan peralatan dan biaya bunga investasi sebenarnya tidak benar-benar dikeluarkan oleh pengusaha dodol nanas, tetapi karena dalam penelitian ini menggunakan konsep keuntungan, maka biaya ini harus diperhitungkan. Rata-rata biaya tetap dapat dilihat pada Tabel 24 berikut ini.

Tabel 24. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang periode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Jenis Biaya Tetap	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)
1.	Penyusutan peralatan	142.893,13	37,10
2.	Bunga modal investasi	242.576,14	62,90
Jumlah		385.469,27	100,00

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 12

Tabel 24 menunjukkan bahwa pengusaha menggunakan peralatan dalam pelaksanaan proses produksi dodol nanas. Rata-rata biaya penyusutan peralatan yaitu sebesar Rp 142.893,13 (37,10%) selama 4 minggu produksi. Besarnya biaya penyusutan peralatan dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Penyusutan per Bulan} = \frac{\text{Nilai Investasi Awal} - \text{Nilai Investasi Akhir}}{\text{Umur Ekonomis (Bulan)}}$$

Sedangkan besarnya biaya penyusutan peralatan untuk mesin (mobil dan motor) dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Penyusutan} = 1 - \sqrt[n]{\frac{S}{C}}$$

Keterangan :

S = Nilai sisa

C = Nilai awal

n = umur ekonomis (tahun)

Rata-rata biaya bunga modal investasi yaitu sebesar

Rp

242.576,14 selama 4 minggu produksi atau 62,9% dari jumlah total biaya tetap seluruhnya. Biaya ini merupakan nilai bunga atas modal yang dimiliki oleh produsen, walaupun modal tersebut adalah modal sendiri. Menurut Muhdi (2005) dalam Zulhan (2006), untuk menghitung bunga modal investasi menggunakan rumus sebagai berikut :

$$B = \left[\frac{(M - R)(N + 1)}{2N} + R \right] \times i \times t$$

Keterangan :

B = Bunga modal investasi (Rp)

M = Nilai awal (Rp)

R = Nilai akhir (Rp)

N = Umur ekonomis (bulan)

i = Suku bunga riil bulan Juni 2010 (6,5%)

t = 12 (jumlah bulan dalam setahun)

Suku bunga yang digunakan dalam perhitungan adalah sebesar 6,5%, berdasarkan suku bunga Bank Indonesia pada bulan Juni 2010. Penelitian ini dilakukan pada periode 4 minggu produksi yaitu antara tanggal 21 Juni-18 Juli 2010. Namun dalam perhitungan biaya penyusutan peralatan dan biaya bunga modal investasi ini dilakukan pada bulan Juni, karena perhitungan biaya tetap ini tidak dipengaruhi oleh besarnya produksi yang dihasilkan.

2) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang digunakan dalam proses pembuatan dodol nanas yang besarnya berubah-ubah secara proporsional terhadap kuantitas output yang dihasilkan. Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya variabel usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang adalah biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya bahan bakar, biaya pengemasan, dan biaya transportasi yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Rata-rata biaya variabel usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada Tabel 25.

continue to user

Tabel 25. Rata-rata Biaya Variabel Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang priode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Jenis Biaya Variabel	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)
1.	Bahan Baku	403.764,71	8,29
2.	Bahan Penolong	1.489.923,53	44,06
3.	Bahan bakar	160.411,76	8,09
4.	Bahan Pengemasan	490.123,98	13,73
5.	Transportasi	44.002,67	1,08
6.	Tenaga kerja	858.000,00	24,75
Jumlah		3.446.226,65	100,00

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 13

Tabel 25 menunjukkan bahwa rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010). adalah sebesar Rp 3.446.226,65. Biaya variabel dengan proporsi terbesar dari usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang berasal dari biaya bahan penolong. Rata-rata biaya untuk bahan penolong yang dikeluarkan pengusaha dodol nanas selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 1.489.923,53 (44,06%). Besarnya kontribusi biaya penolong dikarenakan bahan penolong harus dibeli dari pedagang di pasar. Selain itu harga bahan penolong seperti gula pasir naik berfluktuasi. Harga gula pasir di pasaran pada saat penelitian berlangsung yaitu mencapai Rp 8.500,00-Rp 9.000,00 per kg. Sementara itu dalam usaha pembuatan dodol nanas ini memerlukan bahan penolong gula yang cukup banyak jumlahnya yaitu rata-rata dibutuhkan sebanyak 33,77 kg gula tiap minggunya. Kebutuhan akan gula ini merupakan proporsi terbanyak dalam kebutuhan bahan penolong dalam usaha agroindustri dodol nanas yaitu sebesar 75,15 %. Sedangkan kebutuhan untuk tepung ketan yaitu sebanyak 8,42 kg rata-rata tiap minggunya, bahan penolong kelapa digunakan rata-rata per minggunya sebanyak 9 butir kelapa, dan untuk margarine digunakan sebanyak 1,04 kg rata-rata per minggunya.

Masing-masing pengusaha dodol nanas membeli bahan baku dan bahan penolong dalam jumlah yang berbeda-beda. Perbedaan kapasitas produksi ini disebabkan oleh jumlah modal yang dimiliki oleh pengusaha dodol nanas, ada pengusaha yang memiliki modal banyak dan ada pengusaha yang memiliki modal sedikit. Jika modalnya banyak, maka pengusaha dodol nanas akan menjalankan usahanya dengan kapasitas/volume produksi yang besar dan jika modalnya sedikit maka volume produksinya kecil.

Biaya tenaga kerja menempati proporsi kedua. Rata-rata biaya tenaga kerja dalam 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah Rp 858.000,00 (24,75 %). Biaya tenaga kerja yang dihitung dalam penelitian ini adalah tenaga kerja luar keluarga dan tenaga kerja dalam keluarga. Besarnya upah yang digunakan dalam produksi disesuaikan dengan jenis pekerjaan yaitu pekerjaan pada bagian proses pemasakan adonan, bagian pengemasan serta bagian pemasaran dodol nanas. Pekerjaan yang berat seperti proses pemasakan adonan diberikan upah yang lebih besar dari yang bagian yang lainnya. Hal ini dikarenakan proses mengaduk adonan dodol nanas merupakan proses yang berat dan cukup lama. Biasanya diberikan upah rata-rata sebesar Rp 12.000,00 per satu kali adonan, dimana dalam 1 hari biasanya dibuat 2 adonan. Untuk pekerjaan yang lebih ringan seperti pada tahap pengemasan diberikan upah sesuai dengan perolehan per kg dodol nanas yang dapat dikemasnya menggunakan plastik tipis, rata-rata memperoleh upah Rp 700,00 per kg dodol nanas yang berhasil dikemas. Sedangkan tenaga kerja bagian pemasaran rata-rata memperoleh upah sebesar Rp 10.588,24.

Biaya pengemasan menempati proporsi ketiga dari biaya variabel yang dikeluarkan oleh pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang. Rata-rata biaya pengemasan yang dikeluarkan selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 490.123,98 (13,73%). Ada dua jenis kemasan dodol nanas yaitu dodol nanas dengan kemasan dus karton yang terdiri dari ukuran 1 kg, 500 gram, 250 gram dan dodol nanas dengan kemasan plastik yaitu dengan ukuran

1 kg. Biaya pengemasan yang dikeluarkan oleh pengusaha agroindustri dodol nanas terdiri dari pembelian plastik untuk pembungkus dodol yang rata-rata per minggunya memerlukan 1,2 pak plastik, label sebanyak 80 lembar rata-rata per minggunya, untuk plastik kemasan 1 kg diperlukan rata-rata sebanyak 14 lembar perminggunya, dan untuk dus karton ukuran 1 kg diperlukan sebanyak 17 lembar, ukuran 500 gram sebanyak 39 lembar, ukuran 250 gram sebanyak 38 lembar rata-rata per minggunya. Namun tidak semua pengusaha menjual dodol nanasnya dengan kemasan dus karton ukuran 1 kg dan 250 gram sedangkan untuk kemasan dodol nanas dalam kemasan dus 500 gram seluruh pengusaha menjualnya. Pengusaha lebih banyak menjual dodol nanas dengan kemasan 500 gram karena cenderung lebih digemari konsumen karena memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan kemasan 1 kg.

Jumlah biaya bahan baku menempati proporsi keempat. Rata-rata biaya pembelian bahan baku selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 403.764,71 (8,29%). Pembelian bahan baku ini dilakukan biasanya 1 minggu sekali. Kebutuhan nanas setiap 1 minggu produksi yaitu rata-rata sebanyak 92,47 kg nanas segar dan selama 4 minggu produksi memerlukan sebanyak 369,88 kg nanas segar rata-rata tiap pengusaha.

Proporsi kelima yaitu untuk biaya bahan bakar. Rata-rata biaya bahan bakar yang dikeluarkan oleh pengusaha agroindustri dodol nanas selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) yaitu sebesar Rp 160.411,76. Dalam proses produksinya pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang menggunakan kompor yang berupa tungku yang terbuat dari batu bata yang disusun. Sehingga bahan bakar yang digunakan yaitu hanya kayu bakar saja. Alasan pengusaha yang memakai kayu bakar yaitu karena harga kayu bakar dirasa lebih murah dari minyak tanah dan lebih mudah mendapatkan kayu bakar di pasaran. Namun, dengan menggunakan kayu bakar maka akan menimbulkan asap yang berlebihan sehingga juga akan mengganggu kenyamanan bekerja saat memproduksi dodol nanas. Pembelian bahan

bakar kayu ini biasanya dilakukan pemesanan kemudian diantar oleh pedagang pengumpul. Kebutuhan bahan bakar tergantung dari jumlah bahan baku yang akan diproduksi. Rata-rata setiap minggunya dibutuhkan kayu bakar sebanyak 9 ikat dan dalam periode penelitian 4 minggu produksi digunakan sebanyak 36 ikat kayu bakar dengan harga per ikatnya yaitu Rp 4.500,00.

Biaya transportasi menempati proporsi terakhir dari biaya variabel yang dikeluarkan pengusaha dodol nanas. Biaya transportasi ini terdiri dari biaya transportasi yang dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan produksi dan juga untuk memasarkan dodol nanas yang dihasilkan. Penjualan dodol nanas dilakukan dengan cara dijual sendiri dan atau melalui pedagang perantara. Dodol nanas yang dijual dalam skala besar biasanya dijual kepada pedagang perantara untuk menghemat biaya transportasi. Namun ada juga pengusaha yang menyettor dodol nanas-dodol nanas ke pedagang pengumpul yang ada di pasar. Rata-rata biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pengusaha dodol nanas selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 44.002,67 (24,75%).

Besar kecilnya biaya transportasi dipengaruhi oleh jarak yang ditempuh. Semakin jauh jarak yang ditempuh, maka semakin besar biaya yang dikeluarkan. Biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang kecil dikarenakan mobilitas dari pengusaha juga terbilang relatif rendah. Untuk pembelian bahan baku biasanya diantar oleh pedagang pengumpul sedangkan untuk pembelian bahan penolong juga dilakukan 1 minggu sekali. Rata-rata biaya transportasi untuk pembelian bahan penolong selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) yaitu sebesar Rp 20.911,76. Pembelian bahan penolong ini biasanya dibeli di Pasar Jalancagak. Sebagian besar pengusaha membeli langsung ke pasar dengan menggunakan angkutan umum (angkot). Transportasi untuk kegiatan pemasaran juga tidak dilakukan setiap hari, biasanya hanya 2 kali dalam seminggu yaitu untuk mengirim pesanan dodol nanas di toko-toko makanan di yang berada di pasar Pujasera dan

toko-toko makanan yang ada di Kecamatan Subang atau rumah makan yang berada di sekitar jalan Ciater-Subang serta beberapa pada koperasi-koperasi kantor pemerintahan Kabupaten Subang. Rata-rata biaya transportasi untuk kegiatan pemasaran dalam 4 minggu produksi yaitu sebesar Rp 23.090,91.

3) Biaya Total

Biaya total adalah hasil dari penjumlahan seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama proses produksi. Besarnya rata-rata biaya total untuk proses produksi dodol nanas selama satu bulan dapat dilihat pada Tabel 26 berikut.

Tabel 26. Rata-rata Biaya Total Usaha Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang priode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Jenis Biaya Total	Jumlah	Rata-rata	Persentase (%)
1.	Biaya tetap	1.554.707,35	385.469,27	10,06
2.	Biaya variabel	57.829.260,00	3.446.226,65	89,94
	Jumlah	59.383.967,35	3.831.695,92	100,00

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 14

Berdasarkan Tabel 26 dapat diketahui bahwa rata-rata biaya total yang dikeluarkan pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 3.831.695,92. Biaya terbesar yang dikeluarkan dalam usaha agroindustri dodol nanas berasal dari biaya variabel yaitu sebesar Rp 3.446.226,65 (89,94%). Hal ini disebabkan komposisi biaya variabel lebih banyak dibandingkan dengan komposisi biaya tetap sehingga biaya variabel yang dikeluarkan lebih besar. Selain itu juga disebabkan karena tingginya harga bahan produksi untuk proses produksi dodol nanas. Sedangkan rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 385.469,27 (10,06%).

b. Penerimaan

Penerimaan pengusaha agroindustri dodol nanas merupakan perkalian antara total produk yang diproduksi dengan harga per satuan produk. Penerimaan dari usaha agroindustri dodol nanas dapat dilihat pada Tabel 27.

Tabel 27. Rata-Rata Penerimaan Usaha Usaha Agroindustri Dodol Nanas

di Kabupaten Subang periode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Jenis dan Ukuran Kemasan	Rata-rata Produksi	Kisaran harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
1.	Plastik 1kg	53,89	18.000,00-19.000,00 /bks	974,941.18
2.	Dus karton 1 kg	69,18	19.000,00-20.000,00/dus	1,574,642.86
3.	Dus karton 500 gr	150,47	9.500,00-10.000,00 /dus	1,479,294.12
4.	Dus karton 250 gr	152,47	5.000,00-5.500,00 /dus	972,714.29
5.	Curah	32,18 kg	16.000,00-17.000,00 /kg	781,753.50
Jumlah				5.783.345,93

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 15

Berdasarkan Tabel 27 dapat diketahui bahwa rata-rata produksi dodol nanas selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) untuk kemasan plastik 1 kg sebanyak 53,89 bungkus, untuk kemasan dus karton ukuran 1 kg sebanyak 69,18 dus, kemasan dus karton ukuran 500 gram sebanyak 150,47 dus, dan untuk kemasan dus karton ukuran 250 gram sebanyak 152,47 dus. Selain menggunakan kemasan, pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang juga menjual secara curah (tanpa kemasan) yaitu rata-rata menjual sebanyak 32,18 kg. Dengan adanya variasi kemasan yang dihasilkan maka harga jualnya juga berbeda-beda. dodol nanas untuk kemasan plastik 1 kg adalah berkisar antara Rp 18.000,00- Rp 19.000,00; harga untuk kemasan dus karton ukuran 1 kg adalah berkisar antara Rp 19.000,00 - Rp 20.000,00; harga untuk kemasan dus karton ukuran 500 gram berkisar antara Rp 9.500,00-Rp 10.000,00; harga rata-rata untuk kemasan dus karton ukuran 250 gram adalah berkisar antara Rp 5.000,00-Rp 5.500,00. Sedangkan harga untuk curah yaitu berkisar antara Rp 16.000,00-Rp 17.000,00 per kg. Dari rata-rata produksi yang terjual dan harga jual maka dapat dihasilkan penerimaan. Besarnya rata-rata penerimaan yang diperoleh dari usaha agroindustri dodol nanas selama satu bulan adalah sebesar Rp 5.783.345,93. Besarnya penerimaan dipengaruhi oleh jumlah dodol nanas yang diproduksi oleh setiap pengusaha, yaitu semakin banyak jumlah dodol nanas yang diproduksi maka akan semakin besar pula penerimaan. Selain itu juga dipengaruhi oleh penentuan jenis kemasannya.

c. Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh dari usaha agroindustri dodol nanas merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Untuk

mengetahui keuntungan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat dari Tabel 28 di bawah ini.

Tabel 28. Keuntungan Usaha Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang priode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Uraian	Rata-rata (Rp)
1.	Penerimaan	5.783.345,93
2.	Biaya Total	3.831.695,92
Keuntungan		1.951.650,01

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 16

Tabel 28 menunjukkan bahwa penerimaan rata-rata per pengusaha dodol nanas 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 5.783.345,93 dengan total biaya yang dikeluarkan rata-rata sebesar Rp 3.831.695,92 sehingga rata-rata keuntungan yang diperoleh setiap pengusaha dodol nanas dalam 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 1.951.650,01. Keuntungan yang diterima oleh pengusaha dodol nanas dipengaruhi oleh perbedaan jumlah dodol nanas yang dijual, harga jual, dan biaya yang dikeluarkan. Semakin banyak dodol nanas yang dihasilkan dengan biaya yang rendah dan semakin tinggi harga dodol nanas maka keuntungan yang diperoleh pengusaha akan semakin besar.

d. Efisiensi

Efisiensi usaha dapat dihitung dengan menggunakan R/C rasio, yaitu perbandingan antara penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Besar efisiensi usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada Tabel 29 berikut ini.

Tabel 29. Efisiensi Usaha Usaha Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang priode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010)

No.	Uraian	Rata-rata (Rp)
1.	Penerimaan	5.783.345.93
2.	Biaya Total	3.831.695.92
Efisiensi Usaha		1,51

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 16

Tabel 29 menunjukkan bahwa efisiensi usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang pada periode 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) sebesar 1,51. Hal ini berarti bahwa usaha agroindustri dodol nanas yang telah dijalankan di Kabupaten Subang sudah efisien yang ditunjukkan dengan nilai R/C rasio lebih dari satu.

R/C rasio ini menunjukkan pendapatan kotor yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk memproduksi. Nilai R/C rasio 1,51 berarti bahwa setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan dalam suatu awal kegiatan usaha memberikan penerimaan sebesar 1,51 kali dari biaya yang telah dikeluarkan. Sebagai contohnya, dalam awal kegiatan pengusaha dodol nanas mengeluarkan biaya Rp 100.000,00 maka pengusaha akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 151.000,00. Semakin besar R/C rasio maka akan semakin besar pula penerimaan yang akan diperoleh pengusaha.

B. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

1. Analisis Lingkungan

1) Lingkungan Internal

a) Sumber Daya Manusia

Sumber daya Manusia (SDM) merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan pertumbuhan usaha. Sumber daya manusia yang dimaksud adalah pengusaha dan tenaga kerja yang berada dalam usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Tingkat pendidikan Pengusaha agroindustri dodol nanas ada yang sudah mencapai lulusan SMA tetapi ada juga yang hanya lulusan SD. Namun demikian hal itu tidak terlalu berpengaruh dalam produksi karena untuk membuat dodol nanas tidak terlalu diperlukan tingkat pendidikan yang tinggi, Meskipun pendidikan formal tidak menjadi syarat utama yang diperlukan dalam agroindustri dodol nanas, namun kualitas lamanya tingkat pendidikan yang dienyam akan mempengaruhi pola pikir dan kemampuan manajerial pengusaha. Rata-rata lama usaha agroindustri dodol nanas adalah 11 tahun sehingga para pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang sudah berpengalaman dalam menjalankan usahanya ini.

Agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang merupakan usaha rumah tangga yang rata-rata memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang. Tingkat pendidikan tenaga kerja yang bekerja pada agroindustri

dodol nanas, rata-rata berpendidikan setingkat SD dan SLTP. Tenaga kerja yang bekerja pada usaha agroindustri dodol nanas adalah tenaga kerja keluarga dan tenaga kerja luar. Pengelolaan usaha masih bersifat kekeluargaan sehingga untuk perekrutan tenaga kerja tidak melalui jalur seleksi khusus. Sistem kekeluargaan yang diterapkan pengusaha dodol nanas ini merupakan suatu keuntungan juga, karena komunikasi antara pengusaha dan tenaga kerja terjalin dengan baik. Tenaga kerja luar biasanya berasal dari tetangga sendiri yang sudah memiliki keterampilan membuat adonan ataupun mengemasi dodol nanas.

Tenaga kerja yang bekerja pada agroindustri dodol nanas ini terdiri dari tenaga kerja bagian pengolahan yaitu tenaga kerja yang memproduksi adonan dodol nanas sampai dengan dimasukkan kedalam cetakan-cetakan dodol. Selain itu juga ada tenaga kerja bagian pengemasan yaitu tenaga kerja yang bekerja dari mulai memotong-motong dodol nanas yang sudah jadi dalam cetakan dengan panjang kurang lebih 7 cm dan diameter 1,3 cm. kemudian diberi label dan dikemas dengan plastik bening tipis. Sedangkan untuk pengepakan kedalam dus kemasan biasanya dilakukan oleh pengusaha dodol nanas itu sendiri dengan bantuan tenaga kerja keluarga.

b) Sumber daya keuangan

Keterbatasan modal menjadi kelemahan dalam usaha ini. Permodalan agroindustri dodol nanas masih terbatas pada modal sendiri. Pada awal pembentukan usaha, para pengusaha mendapatkan bantuan modal dari pemerintah melalui sekolah lapang yang merupakan kerjasama dengan Balai Latihan Penyuluh Pertanian (BUPP) Cianjur dan Program Unit Pengembangan Agribisnis (UPA) Dinas Pertanian Provinsi Jawa Barat pada tahun 1997. Para pengusaha mengikuti pelatihan ini dan diberikan uang saku sebesar Rp 60.000 per orangnya pada waktu itu. Uang saku ini dijadikan sebagai modal untuk membeli peralatan dan bahan baku pembuatan dodol nanas. Setelah itu sebagian besar hanya mengandalkan modal sendiri karena tidak berkelanjutannya dan adanya ketidakmerataan pemberian bantuan

modal yang diberikan oleh pemerintah. Sebagian besar pengusaha menambah modalnya dengan meminjam dari Bank. Maka dari itu modal yang digunakan pengusaha terbatas, sehingga menjadi hambatan dalam pengembangan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, usaha agroindustri dodol nanas memberikan keuntungan sebesar 1.951.650,01 selama 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010). Hal ini membuktikan bahwa usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang menguntungkan. Keuntungan yang diperoleh ini memberikan gambaran bahwa usaha agroindustri dodol nanas dapat memberikan pendapatan terhadap rumah tangga pengusaha selain itu juga dapat mendukung keberlanjutan usaha selanjutnya.

c) Pemasaran (4P)

Aspek pemasaran berhubungan dengan bauran pemasaran yang meliputi analisis terhadap produk, harga, distribusi dan promosi. Analisis produk meliputi macam produk dan mutu/kualitas, analisis harga meliputi penetapan harga jual dan posisi harga di pasaran, analisis distribusi meliputi saluran distribusi dan analisis promosi meliputi media promosi yang digunakan.

Peluang pasar untuk mengembangkan usaha agroindustri dodol nanas masih terbuka lebar. Permintaan akan produk dodol nanas datang dari toko atau kios oleh-oleh dan rumah makan, Selain itu, karena letak tempat produksi dodol nanas di Kecamatan Jalancagak yang berada pada jalur strategis menuju tempat wisata Ciater dan Tangkuban Perahu serta berada pada jalan antara Subang dan Bandung, sehingga menjadikan suatu keuntungan dalam pemasaran dodol nanas. Para pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang ini pada umumnya memiliki kios kecil-kecilan di rumah mereka.

1) Produk

Dodol nanas memiliki kandungan gizi dan protein yang merupakan penyedia kebutuhan protein bagi tubuh. produk dodol nanas merupakan produk yang sehat dengan kadar lemak rendah dan aman dikonsumsi karena tidak menggunakan bahan kimia

anorganik untuk pengawet dan pewarna. Warna kecoklatan yang dihasilkan pada produk adalah hasil proses karamelisasi gula pada proses pemasakan suhu tinggi. Selain itu kandungan gula yang tinggi dalam produk merupakan bahan pengawet alami sehingga produk dodol nanas dapat bertahan selama tiga bulan tanpa penambahan bahan pengawet. Sehat dan amannya produk yang dihasilkan menyebabkan dodol nanas aman dikonsumsi oleh berbagai lapisan masyarakat, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa sampai orangtua.

Tabel 30. Kandungan Gizi Buah Nanas Masak (dalam 100 gram bahan)

No.	Jenis Gizi	Kandungan
1.	Kalori	52 kalori
2.	Protein	0,4 gram
3.	Lemak	0,2 gram
4.	Karbohidrat	13,7 gram
5.	Kalsium	16 miligram
6.	Fosfor	11 miligram
7.	Besi	0,3 miligram
8.	Vitamin A	130 SI
9.	Vitamin B	0,08 miligram
10.	Vitamin C	24 miligram
11.	Air	83,3 gram
12.	Bagian yang dapat dimakan	53 %

Sumber: Direktorat Gizi Departemen Kesehatan Tahun 1998

Kekhasan produk, kandungan gizi dan produk yang sehat dan aman merupakan keunggulan produk dodol nanas yang berbeda dengan produk lainnya yang sejenis. Selain itu juga pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang mampu menjaga kontinuitas produk yang dihasilkannya. Setiap pengusaha dodol nanas rata-rata memproduksi 24 kg setiap satu hari produksinya.

2) Harga

Harga jual dodol nanas relatif murah dan terjangkau oleh semua masyarakat. Penetapan harga jual produk dodol nanas berdasarkan pertimbangan perhitungan harga pokok produksi dan keuntungan. Harga ditentukan berdasarkan kebijakan pengusaha. Penetapan harga oleh pengusaha dilakukan sampai pada tingkat pengecer. Sistem pembayaran yang berlaku adalah secara kontan

pada konsumen langsung dan secara konsinyasi pada distributor atau pengecer (retailer).

3) Promosi

Dalam memasarkan dodol nanas, pengusaha belum banyak melakukan promosi. Promosi hanya dilakukan dari mulut ke mulut. Pengusaha agroindustri nanas di Kabupaten Subang juga tidak menggunakan media seperti internet untuk melakukan promosi karena keterbatasan pengetahuan dari pengusaha. Namun terkadang ada liputan dari beberapa stasiun TV nasional yang meliput beberapa pengusaha. Hal ini secara tidak langsung dapat menjadi media promosi secara gratis.

4) Distribusi

Saluran distribusi produk dodol nanas menggunakan sistem penjualan langsung ke konsumen melalui kios sendiri maupun melalui pengecer melalui toko atau pasar. Tenaga pengecer merupakan tenaga lepas yang memasarkan dodol nanas dengan keuntungan yang diperoleh dari selisih harga jual dan harga belinya. Penjualan kepada pengecer dilakukan secara konsinyasi atau pembayaran dibelakang setelah barang laku dibeli konsumen.

d) Produksi

Proses produksi dodol nanas tidak membutuhkan proses yang rumit dalam pelaksanaannya. Pada awal proses produksi, umumnya pengusaha dodol nanas menyiapkan bahan baku dan bahan penolong setelah itu langsung dilakukan proses produksi yang biasanya dilakukan di dapur belakang rumah. Dapur proses produksi ini pada umumnya belum memenuhi standar kebersihan dan kenyamanan bagi pekerja. Kondisi sebagian besar dapur produksi dodol nanas tidak memiliki sirkulasi udara yang baik, dimana penggunaan kompor tungku dapat menyebabkan banyak asap mengepul di sekitar dapur, sementara itu ventilasi atau jendela sangat minim jumlahnya. Sehingga asap mengepul tebal di ruangan dan dapat mengganggu kenyamanan pekerja karena dapat menimbulkan rasa pedih pada mata serta

gangguan pernafasan.

Pengelolaan limbah agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang dihasilkan dari proses produksi dilakukan dengan baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan limbah kulit nanas digunakan sebagai pupuk yang berguna untuk masyarakat sekitar.

e) Kondisi teknologi

Teknologi yang digunakan pada proses produksi dodol nanas di Kabupaten Subang sebagian kecil yaitu hanya sebanyak 4 orang pengusaha yang telah menggunakan teknologi semi modern, sedangkan sisanya masih menggunakan cara tradisional. Teknologi semi modern yang digunakan antara lain mesin parut nanas (*chopper*) dan mesin pamarut kelapa. Sedangkan peralatan tradisional yang masih digunakan dalam pengolahan antara lain parutan nanas dan parutan kelapa kayu. Sebagian besar pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang belum memiliki mesin parutan sehingga masih menggunakan alat parutan biasa tanpa mesin. Padahal perkembangan teknologi ini akan berpengaruh terhadap proses produksi. Penggunaan peralatan mesin akan sangat membantu dan mengefisienkan tenaga dan waktu pembuatan serta akan mempengaruhi kuantitas dodol nanas yang diproduksi.

Penguasaan teknologi pada sebagian besar pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang umumnya masih rendah, hal ini terlihat dari kurang tanggapnya pengusaha dodol nanas akan perkembangan teknologi pengolahan dodol. Sebagian besar pengusaha masih mempertahankan cara tradisional, yaitu menggunakan tangan pada proses pengupasan nanas, pamarutan nanas dan kelapa. Hambatan terbesar yang dialami pengusaha dodol nanas dalam penguasaan teknologi adalah keterbatasan modal dan tingkat pendidikan yang rendah..

Pada agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dirasakan

kurangnya akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha. Pada umumnya kebanyakan dari pengusaha belum mengenal penggunaan teknologi informatika misalnya penggunaan internet yang dapat dimanfaatkan sebagai media promosi dan perluasan pasar. Hal ini tidak dilakukan karena rendahnya tingkat pendidikan dan kurangnya pemahaman pengusaha terhadap pengaksesan teknologi baru.

f) Manajemen

Pada umumnya kemampuan manajerial pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang masih rendah. Hal ini terlihat dari tidak dilakukan perencanaan yang terorganisir sebelum kegiatan produksi. Sebagian besar pengusaha langsung melakukan proses produksi tanpa melakukan perencanaan dan pencatatan mengenai berapa jumlah yang akan diproduksi dan kebutuhan bahan dan biaya produksi. Selain itu juga tidak adanya kegiatan pengevaluasian yang berupa pencatatan pengeluaran biaya-biaya selama proses produksi. Disamping itu juga adanya ketidakjelasan wewenang kerja antara pengusaha dengan pekerjanya atau dengan kata lain tidak ada pembagian *job desk* yang jelas antara pengusaha dan tenaga kerja. Pengusaha banyak melakukan hampir seluruh pekerjaan yang dibebankan pada tenaga kerja. Namun pengawasan terhadap kinerja pekerja cukup baik seperti seringkali dilakukannya pemantauan terhadap pekerja selama proses produksi dodol nanas dan juga ada pemantauan terhadap kondisi peralatan yang digunakan.

2) Lingkungan Eksternal

a) Pemasok bahan baku

Bahan baku utama agroindustri dodol nanas adalah buah nanas, yang dipasok dari Kecamatan Jalancagak itu sendiri yang merupakan salah satu sentra pertanaman buah nanas di Kabupaten Subang. Saat ini terjadi lonjakan harga nanas di Kabupaten Subang. Hal ini disebabkan akibat adanya kebijakan konversi lahan pertanaman nanas menjadi pertanaman kelapa sawit oleh pemerintah pada lahan milik PTPN VIII

ini serta adanya ekspor secara besar-besaran ke luar negeri menjadikan nanas terkadang sulit diperoleh oleh pedagang pengumpul. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap agroindustri dodol nanas. Namun pemerintah Kabupaten Subang mengatasi permasalahan ini yaitu dengan melakukan penyuluhan kepada petani lewat BP3K2P terkait cara pengethrelisasian tanaman nanas. Ehtrel adalah sejenis hormon perangsang pembungaan dan mempercepat tumbuhnya buah yang disemprotkan pada mahkota tanaman nanas.

Penggunaana ethrel ini akan menguntungkan petani karena proses pembuahan nanas dapat berlangsung seragam dan buah yang dihasilkan lebih besar, berair dan lebih manis. Enthrelisasi sangat perlu dilakukan oleh petani nanas di Kabupaten Subang karena dengan pemberian enthrel ini petani nanas di Kabupaten Subang dapat mengatur panen sehingga buah nanas dapat tetap tersedia sepanjang tahun dan tidak tergantung musim.

b) Lembaga pemasaran

Lembaga pemasaran dodol nanas di Kabupaten Subang dilakukan oleh pengecer dengan sistem pembayaran konsinyasi. Selain para pengusaha dodol nanas dipermudah dalam hal pendistribusian, sistem konsinyasi ini juga mempunyai resiko diantaranya adalah jika produk tidak terjual habis, maka produk akan dikembalikan. Selain itu lembaga pemasaran dodol nanas di Kabupaten Subang ini tidak bisa menjaga kontinuitas pemesanan kepada pengusaha, sehingga akan berdampak negatif terhadap pendapatan pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

c) Kebijakan pemerintah

Pemerintah Kabupaten Subang sangat mendukung pengembangan usaha agroindustri yang ada di Kabupaten Subang karena merupakan bagian dari visi Kabupaten Subang yang sebagaimana tertuang dalam Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 2001 yaitu “Mewujudkan Kabupaten Subang sebagai daerah Agribisnis,

continue to work

Pariwisata, dan Agroindustri yang berwawasan Lingkungan dan religius melalui Pemberdayaan Masyarakat dan Pelayanan Prima”. Sehingga dalam penyusunan masterplan pengembangan agroindustri oleh Badan Perencana Pembangunan Kabupaten Subang bahwa visi pengembangan agroindustri di Kabupaten Subang sampai dengan tahun 2029 adalah “Tercapainya Agroindustrialisasi Kabupaten Subang Yang Berorientasi Penyerapan Tenaga Kerja, Pertumbuhan, dan Keseimbangan Lingkungan Melalui Sinergitas Dengan Kinerja Sektor Agribisnis”. Maka dari itu perhatian pemerintah terhadap pengembangan agroindustri yang mendukung sektor pertanian sangat besar.

Pemerintah Kabupaten Subang mendukung usaha agribisnis untuk peningkatan perekonomian rakyat. Dukungan tersebut terlihat dari beberapa program-program pelatihan dan penyuluhan yang diberikan untuk pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yaitu pelatihan dari Dinas Pertanian, Balai Penyuluh (BP3K2P), Dinas Peragroindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar (Disperindagsar) dan LIPI Kabupaten Subang.

Pemerintah Kabupaten Subang memberikan perhatian yang cukup besar untuk pengembangan usaha agroindustri dodol nanas. Pemda Subang turut serta mempromosikan dodol nanas melalui pameran-pameran di tingkat daerah maupun tingkat nasional, acara-acara resmi tingkat daerah, dan memperkenalkan dodol nanas ke masyarakat sebagai makanan khas Subang. Hal ini merupakan implikasi dari visi pembangunan agroindustri dalam masterplan pengembangan agroindustri di Kabupaten Subang yang didalamnya terdapat kebijakan untuk memfasilitasi dan mendorong tumbuhnya usaha agribisnis di Kabupaten Subang.

Kebijakan pembinaan dan pengembangan agroindustri pangan Pemda Subang melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan serta Pengelolaan Pasar dan BP3K2P antara lain adalah mengembangkan

continue to next

agroindustri pangan dan hortikultura, memperkuat keterkaitan antar agroindustri pangan dan sektor ekonomi lainnya, menumbuhkembangkan agroindustri pangan dan hortikultura yang menghasilkan komoditas unggulan, serta mengatur penyebaran agroindustri pangan dan hortikultura yang disesuaikan dengan potensi sumber daya alam yang dimiliki daerah setempat, sehingga menjadi motor penggerak perekonomian daerah tersebut.

Pemerintah Kabupaten Subang juga memberikan bantuan yang berupa modal dan peralatan namun sayangnya tidak bisa dibagikan secara merata pada seluruh pengusaha dodol nanas, hanya satu atau dua orang saja yang memperolehnya. Hal ini dikarenakan keterbatasan dana dari pemerintah. Maka dari itu akan menghambat pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

d) Kondisi sosial dan budaya dan demografi

Perkembangan agroindustri dodol nanas juga dipengaruhi oleh kondisi budaya masyarakat yang suka jajan dan selalu membawakan buah tangan atau oleh-oleh makanan khas dari suatu daerah untuk sanak saudara dan keluarganya jika berpergian ke suatu daerah. Dodol nanas merupakan suatu produk yang mencirikan khas daerah Subang yang terkenal sebagai daerah sentra produksi atau penghasil buah nanas. Sehingga permintaan akan dodol nanas ini selalu ada. Bahkan seringkali terjadi lonjakan permintaan pada saat hari raya atau hari libur lainnya. Selain itu juga kondisi lingkungan setempat yang aman dan terkendali dapat mendukung kelancaran usaha.

e) Kondisi ekonomi

Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu usaha. Kondisi ekonomi membawa pengaruh berarti terhadap jalannya usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang terutama terhadap keuntungan yang akan diperoleh. Adanya kenaikan harga bahan penolong yaitu gula pasir menyebabkan besarnya biaya yang dikeluarkan sehingga terjadi penurunan keuntungan yang

diperoleh.

Kenaikan biaya produksi yang tidak diikuti dengan kenaikan harga produk merupakan hambatan bagi pengusaha dodol nanas untuk mengembangkan usahanya. Kenaikan harga jual produk yang disebabkan kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong dapat menyebabkan produk tidak mampu bersaing dan tidak laku di pasaran. Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penolong ini menyebabkan pengusaha mengalami kesulitan dalam memperkirakan perolehan keuntungan, karena harga jual dodol nanas relatif konstan.

f) Persaingan

Persaingan yang muncul pada agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang adalah persaingan produk dodol dengan barang substitusi yang ada. Produk dodol nanas sebagai makanan selingan atau jajanan memiliki produk substitusi yang berasal dari produk sejenis dan produk berbahan baku sejenis. Produk substitusi yang dimaksud yaitu produk yang sama-sama merupakan makanan oleh-oleh dari Kabupaten Subang. Seperti contohnya makanan opak ketan, rengginang yang merupakan makanan oleh-oleh dari Kabupaten Subang.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang. Adapun faktor-faktor strategis internal Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang dapat dilihat pada gambar 4, sedangkan faktor-faktor eksternalnya dapat dilihat pada gambar 5.

C. Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Adapun faktor-faktor ini antara lain :

Tabel 31. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Sumber daya manusia	- Keterampilan teknis tenaga kerja tinggi	- Pendidikan TK yang rendah
Sumberdaya keuangan	—	- Kurangnya modal.
Pemasaran (4 P)	- Dodol nanas memiliki kekhasan produk dari segi rasa, tekstur dan penampilan produk - Kontinuitas produksi terjaga. - Harga jual dodol nanas kompetitif	- Lemahnya Promosi
Produksi/operasional	- Proses pembuatan dodol nanas mudah - Pengelolaan limbah baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan sebagai pupuk.	- Tempat produksi kurang higienis
Kondisi Teknologi	—	- Kurangnya akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha.
Manajemen	- Memiliki teknis pemeliharaan peralatan	- Rendahnya keterampilan manajerial Pengusaha
Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Pemasok bahan baku	- Kontinuitas bahan baku terjaga - Terjalin kerjasama yang baik antara pemasok dan pengusaha	- Petani menjual nanas nya ke daerah lain
Lemaga pemasaran	- Dipermudah dalam hal pendistribusian produk	- Resiko pengembalian produk - Kontinuitas pemesanan tidak terjaga
Kebijakan pemerintah	- Komitmen besar dari Pemerintah Daerah utk mengembangkan agroindustri dodol nanas	- Kurang meratanya bantuan dari pemerintah - Adanya kebijakan konversi lahan penanaman nanas menjadi penanaman kelapa sawit

commit to user

Kondisi sosial, budaya dan demografi	- Permintaan produk dodol nanas yang meningkat - Gaya hidup masyarakat yang selalu membawa oleh-oleh dari suatu daerah	—
Kondisi ekonomi	—	- Adanya kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong
Persaingan	—	- Adanya persaingan dengan produk oleh-oleh lainnya dari Kabupaten Subang

Sumber : Diadopsi dan Diolah dari Lampiran 18

a. Identifikasi Faktor Kekuatan

1) Keterampilan teknis tenaga kerja tinggi

Tenaga kerja yang bekerja pada pengusaha agroindustri dodol nanas pada umumnya telah lama bekerja disana sehingga keterampilannya dalam membuat dodol nanas sudah terampil tanpa harus diberikan banyak pengarahan lagi. Begitupun hal nya dengan tenaga kerja yang bekerja pada bagian pengemasan yang sudah sangat terampil dalam mengemas dodol nanas. Para tenaga kerja menjalankan pekerjaannya dengan baik sesuai dengan yang diharapkan oleh pengusaha.

2) Dodol nanas memiliki kekhasan produk dari segi rasa, tekstur dan penampilan produk.

Keunggulan produk dodol nanas terletak pada kekhasan produk dari segi rasa, tekstur, dan penampilan produk. Dodol nanas yang bermutu baik memiliki rasa yang manis, aroma dan kekenyalan yang khas, hal tersebut yang menyebabkan dodol nanas dapat dikonsumsi sebagai jajanan dan oleh-oleh makanan khas dari Kabupaten Subang. Selain itu penampilan produk dodol nanas dikemas dengan menarik dengan dus atau kotak yang bergambar sehingga dapat menarik konsumen.

3) Kontinuitas produksi terjaga.

Pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat

berproduksi secara kontinyu. Kontinuitas ini dapat terjaga karena adanya dukungan dari ketersediaan bahan baku dan bahan penolong produksi yang mudah diperoleh.

4) Harga jual dodol nanas kompetitif

Harga jual dodol nanas di Kabupaten Subang merupakan harga jual yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi yang dikeluarkan. Harga jual dodol nanas ini relatif terjangkau oleh semua lapisan masyarakat. Produk yang bermutu baik dengan harga yang kompetitif ini merupakan kekuatan usaha karena luasnya segmen pasar yang dapat dimasuki mulai dari masyarakat kalangan atas, kalangan menengah, sampai dengan kalangan bawah.

5) Proses pembuatan dodol nanas mudah

Proses produksi pembuatan dodol nanas secara umum mudah untuk dilakukan karena menggunakan prosedur kerja yang tidak terlalu rumit dan menggunakan peralatan serta bahan-bahan yang mudah didapat.

6) Pemanfaatan limbah baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan sebagai pupuk.

Pada umumnya, pengusaha dodol nanas di kabupaten Subang melakukan pemanfaatan limbah yang baik. Limbah produksi yang berupa kulit buah nanas pada umumnya dijadikan sebagai pupuk organik untuk sawah dan kebun dan diberikan secara cuma-cuma untuk penduduk sekitar sehingga limbah yang dihasilkan dari proses produksi dodol nanas ini tidak mengganggu kebersihan, kesehatan dan kenyamanan masyarakat sekitar. Hal ini akan menyebabkan dukungan penuh dari penduduk sekitar terhadap eksistensi agroindustri dodol nanas di Kabupaten subang.

7) Memiliki teknis pemeliharaan peralatan

Pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang pada umumnya mempunyai perhatian atau teknis pemeliharaan peralatan yang baik terhadap peralatan yang digunakan. Sebagian besar pengusaha melakukan pengecekan dan pemeliharaan peralatan yang baik. Hal ini dilakukan guna menjaga agar peralatan yang digunakan tidak cepat

rusak dan dapat bertahan lebih lama, sehingga dapat mengurangi biaya produksi.

b. Identifikasi Faktor Kelemahan

1) Pendidikan tenaga kerja rendah

Kelemahan yang mendasar pada agroindustri dodol nanas ini adalah kualitas pendidikan sumber daya manusianya yang rendah. Hal ini terlihat dari sebagian besar pengusaha dan tenaga kerja yang bekerja hanya mengenyam tingkat pendidikan rata-rata sampai tingkat SD dan SLTP saja. Rendahnya pendidikan ini akan mempengaruhi pola pikir pengusaha dodol nanas dalam setiap pengambilan keputusan usaha. Hal tersebut akan berpengaruh pula pada strategi-strategi pengembangan agroindustri dodol nanas yang diterapkan karena dengan semakin tingginya tingkat pendidikan, maka pengusaha akan lebih bisa berpikir secara rasional dalam menetapkan strategi usaha yang harus diambil, dan pada akhirnya akan dapat mempengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh.

2) Kurangnya modal

Agroindustri dodol nanas memiliki kelemahan dalam permodalan. Modal awal usaha diperoleh dari modal sendiri dan uang saku hasil pelatihan sekolah lapang yang berasal dari pemerintah. Seiring dengan keinginan untuk mengembangkan usaha, para pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang menambah modal dengan meminjam pada Bank setempat karena bantuan modal dari pemerintah kurang merata. Kurangnya modal ini kan menghambat pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

3) Lemahnya promosi

Sebagian besar pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang hanya terfokus pada produksi dodol nanas saja dan kurang memperhatikan perluasan pemasaran melalui kegiatan promosi. Kegiatan promosi kurang dilakukan oleh pengusaha dodol nanas untuk pengembangan usahanya. Secara pribadi langsung dari pengusaha sebagian besar tidak melakukan kegiatan promosi secara langsung misalnya melalui media cetak atau dengan menggunakan media

internet. Selama ini promosi yang dilakukan oleh pengusaha agroindustri dodol nanas adalah promosi dari mulut ke mulut. Promosi melalui pameran-pameran dilakukan hanya dengan bantuan dari pemerintah dan itupun merupakan perwakilan satu orang pengusaha saja yang dapat mengisi stand dalam pameran tersebut. Sehingga banyak pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang yang belum dikenal produknya secara meluas.

4) Tempat produksi kurang higienis

Pengusaha dodol nanas di Kabupaten Subang sebagian besar kurang memperhatikan kondisi tempat produksi dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari kebersihan ruang produksi, penempatan peralatan produksi, dan sirkulasi udara yang kurang baik. Sirkulasi udara harus diperhatikan dengan baik, karena di dalam ruang pengolahan terdapat kompor yang berupa tungku pembakaran yang digunakan pada proses pengadukan dodol nanas. Sirkulasi udara yang kurang baik dapat mempengaruhi kenyamanan bekerja dan kesehatan pekerja. Kebersihan ruang produksi yang kurang baik juga dapat menghambat proses produksi dan kenyamanan pekerja saat melakukan aktivitas pekerjaannya.

5) Kurangnya akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha.

Terbatasnya modal dan rendahnya pendidikan pengusaha agroindustri dodol nanas menyebabkan kemampuan penggunaan teknologi menjadi rendah. Hal ini menyebabkan tingkat penguasaan terhadap teknologi informatika kurang dan tidak adanya pemanfaatan teknologi informatika misalnya penggunaan internet untuk membantu pengembangan usaha yang dijalankan. Padahal dengan teknologi informatika bisa dimanfaatkan untuk media promosi serta media informasi terkait kondisi saat ini dan keadaan pasar.

6) Rendahnya keterampilan manajerial pengusaha

Sebagian besar pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang memiliki kemampuan manajerial yang rendah. Hal ini dapat terlihat dari tidak diterapkan dengan baik prinsip-prinsip manajemen

dalam pengelolaan usaha yang dijalankan. Prinsip-prinsip manajemen ini terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, dan pengevaluasian. Pengawasan terhadap kinerja tenaga kerja kurang. Hal ini terlihat dari kurang diterapkannya aturan tegas terhadap pekerja terkait kedisiplinan kerja karena pada dasarnya sistem perekrutan tenaga kerja yang dilakukan secara sederhana dan kekeluargaan, maka menyebabkan ketidakjelasan terhadap aturan kerja yang diterapkan. Selain itu juga kemampuan pengusaha dalam mengelola keuangan rendah. Pengusaha agroindustri dodol nanas tersebut belum bisa mengendalikan keuangan khusus untuk usaha dodol nanas bahkan sering tercampur untuk kebutuhan rumah tangga sehingga saat untuk memenuhi kebutuhan produksi dodol nanas terkadang menjadi kesulitan sendiri.

Pada umumnya pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang kurang begitu memperhatikan manajemen pengelolaan keuangan. Tidak dilakukannya pembukuan dengan terperinci terhadap kondisi keuangan usaha ini dapat menyebabkan pemantauan terhadap kondisi finansial usaha kurang karena tidak adanya pencatatan pengeluaran dan pemasukan serta keuntungan yang diperoleh. Hal ini dapat menyebabkan pengusaha tidak dapat mengontrol jumlah pengeluaran yang dikeluarkan dan tidak adanya pertimbangan-pertimbangan untuk perencanaan keuangan pada periode berikutnya.

c. Identifikasi Faktor Peluang

1) Kontinuitas bahan baku terjaga

Ketersediaan bahan baku buah nanas yang cukup banyak di Kecamatan Jalancagak merupakan suatu dukungan bagi agroindustri dodol nanas. Dengan adanya ketersediaan buah nanas disetiap tahunnya akibat dari penerapan proses entrelisasi menyebabkan bahan baku nanas selalu ada tanpa tergantung dengan musim sehingga kontinuitas bahan baku dapat selalu terjaga. Adanya pasokan bahan baku yang selalu ada ini akan menyebabkan produksi dodol nanas di Kabupaten Subang akan terjaga pula kontinuitasnya dan dapat memenuhi permintaan yang ada.

2) Terjalin kerjasama yang baik antara pemasok dan pengusaha

Dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku buah nanas, biasanya pengusaha sudah memiliki pemasok khusus. Kerjasama antara pengusaha dengan pemasok bahan baku berlangsung sudah sangat lama, oleh karena itu terjalin hubungan kerjasama yang sangat baik antara kedua belah pihak.

3) Dipermudah dalam pendistribusian produk

Penggunaan bantuan lembaga pemasaran yang berupa pengecer dapat mempermudah proses pendistribusian produk hingga ke tangan konsumen. Sehingga pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang bisa lebih fokus terhadap proses produksi.

4) Komitmen besar dari Pemerintah Daerah untuk mengembangkan agroindustri dodol nanas

Adanya perhatian yang besar dari Pemerintah Daerah Kabupaten Subang merupakan dukungan terhadap pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Hal ini sebagai perwujudan pencapaian visi Kabupaten Subang yang berorientasi pada pengembangan sektor agribisnis sebagai peningkatan perekonomian rakyat. Dukungan pemerintah Kabupaten Subang yaitu berupa pelatihan dan penyuluhan melalui beberapa instansinya kepada pengusaha agroindustri dodol nanas. Selain itu juga pemerintah Kabupaten Subang memberikan bantuan peralatan produksi dan pinjaman modal serta bantuan promosi melalui pameran-pameran.

5) Permintaan produk dodol nanas yang meningkat

Pada saat hari raya atau liburan sebagian besar penduduk banyak yang mengunjungi sanak saudaranya di luar kota atau luar daerah dan ingin membawa buah tangan berupa oleh-oleh dodol nanas dari Kabupaten Subang. Kondisi ini akan berpengaruh pada permintaan yang semakin meningkat menjadi dua kali lipat dari biasanya. Adanya lonjakan permintaan ini akan menguntungkan pengusaha karena akan menambah keuntungan bagi usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

Jumlah permintaan dodol nanas yang selalu ada di pasaran

menyebabkan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dapat terus bertahan dan berkembang. Permintaan dodol nanas saat ini relatif meningkat setiap tahunnya. Apabila jumlah permintaan dodol nanas di pasaran meningkat maka akan menambah keuntungan bagi pengusaha karena produk dapat terserap di pasaran. Kondisi ini tentunya akan sangat menguntungkan bagi pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

- 6) Gaya hidup masyarakat yang selalu membawa oleh-oleh dari suatu daerah

Gaya hidup masyarakat sekarang yang cenderung konsumtif dan selalu beranggapan harus membawa oleh-oleh atau buah tangan dari suatu tempat, menjadikan suatu peluang bagi agroindustri dodol nanas di kabupaten Subang karena dapat berpengaruh pada peningkatan permintaan dodol nanas. Dodol nanas telah dicanangkan sebagai oleh-oleh makanan khas dari Kabupaten Subang, sehingga dapat menarik minat konsumen untuk membeli oleh-oleh khas ini untuk sanak saudara dan keluarga.

d. Identifikasi Faktor Ancaman

- 1) Petani menjual nanasnya ke daerah lain.

Permintaan buah nanas segar dari Kabupaten Subang semakin meningkat dengan adanya permintaan ekspor buah nanas segar ke Korea dan beberapa kota di Jawa Barat dan Jawa Tengah. Naiknya permintaan buah nanas ini akan menyebabkan stok buah nanas di Kabupaten Subang semakin berkurang untuk kebutuhan agroindustri dodol nanas. Hal ini akan menjadi suatu ancaman bagi pengembangan agroindustri dodol nanas apabila tidak dilakukan pengembangan teknik budidaya nanas di Kabupaten Subang secara lebih serius.

- 2) Adanya kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong

Nanas merupakan bahan baku utama dalam agroindustri dodol nanas. Permasalahan yang ada saat penelitian berlangsung yaitu terjadinya kenaikan harga buah nanas hingga mencapai Rp 100.000-Rp120.000/kwintal padahal harga sebelumnya hanya mencapai Rp 80.000/kwintal saja untuk nanas kualitas dua yang dijadikan sebagai

bahan baku pembuatan dodol nanas.

Kenaikan harga gula pasir yang terjadi akan berpengaruh negatif terhadap agroindustri dodol nanas karena akan menyebabkan biaya produksi menjadi semakin besar. Pada saat dilakukannya penelitian harga gula pasir di Kabupaten Subang mengalami kenaikan mencapai Rp 9.000,00 perkilogramnya dari harga sebelumnya yaitu Rp 6.000,00- Rp7.000,00. Kebutuhan akan bahan penolong berupa gula pasir ini menempati proporsi paling tinggi, yaitu sebesar 75,15 persen dari keseluruhan biaya bahan penolong yang harus dikeluarkan oleh pengusaha.

3) Resiko pengembalian produk

Produk yang tidak laku terjual pada batas waktu tertentu, dikembalikan oleh pengecer kepada pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Sehingga hal ini dapat mengancam perolehan penerimaan pengusaha pada setiap pendistribusian dodol nanas.

4) Kontinuitas pemesanan tidak terjaga

Sistem kerjasama antara pengusaha dodol nanas dengan pengecer dalam hal pendistribusian produk ini tidak memiliki aturan yang jelas dalam hal kontinuitas pemesanan produk dodol nanas. Sehingga hal ini dapat melemahkan sistem pendistribusian produk dodol nanas di Kabupaten Subang.

5) Kurang meratanya bantuan dari pemerintah.

Pemerintah daerah Kabupaten Subang sangat mendukung pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Terbukti dengan dilakukannya pelatihan dan penyuluhan, bantuan peralatan serta bantuan pinjaman modal. Namun karena keterbatasan dana, pemerintah tidak dapat memberikan bantuan peralatan dan bantuan pinjaman modal tersebut pada seluruh pengusaha agroindustri dodol nanas di kabupaten Subang. Pemberian bantuan cenderung hanya diberikan pada beberapa orang pengusaha tanpa ada pergiliran pemberian bantuan pada pengusaha lainnya sehingga banyak pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang yang belum pernah mendapatkan bantuan secara langsung dari pemerintah.

- 6) Adanya kebijakan konversi lahan penanaman nanas menjadi penanaman kelapa sawit.

Kebijakan pemerintah terkait konversi lahan PTPN VIII dari pertanaman nanas menjadi pertanaman kelapa sawit di daerah Kecamatan Jalancagak dan Ciater tentu akan berpengaruh terhadap berkurangnya produksi buah nanas di Kabupaten Subang karena jumlah lahan pertanaman nanas akan semakin menyempit di Kecamatan Jalancagak dan sekitarnya. Hal ini tentu akan berdampak pada ketersediaan bahan baku nanas untuk agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dan akan mengakibatkan harga buah nanas menjadi naik karena adanya kelangkaan buah nanas pada beberapa waktu.

- 7) Adanya persaingan dengan produk oleh-oleh lainnya dari Kabupaten Subang.

Produk sejenis yang merupakan makanan oleh-oleh dari Kabupaten Subang adalah opak ketan dan rangginang ketan. Kedua makanan tersebut merupakan produk substitusi dan pilihan alternatif bagi pembeli yang berasal dari luar daerah sebagai buah tangan. Selain itu sekarang banyak produk-produk olahan nanas lainnya selain dodol seperti selai nanas pasta, selai nanas lembaran, wajik nanas, keripik nanas, kerupuk nanas dan sari buah nanas. Banyaknya produk substitusi di pasaran merupakan ancaman bagi usaha dodol nanas karena semakin ketatnya persaingan pasar dalam hal merebut perhatian konsumen.

D. Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi pengembangan suatu usaha. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi suatu usaha dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O (*Strength-Opportunity*), strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), strategi S-T (*Strength-Threat*) dan strategi W-T (*Weakness-Threat*). Setelah menentukan komponen-komponen faktor internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan faktor eksternal

continue to next

(Peluang dan Ancaman) dari agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang, maka dapat ditentukan beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan antara lain :

1) Strategi S-O

Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan-peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Mempertahankan kualitas dan kontinuitas produksi melalui peningkatan kemampuan teknis tenaga kerja dan kerja sama dengan pemasok bahan baku

Dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang diperlukan adanya upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang ada yaitu dengan cara memberikan penyuluhan dan pelatihan. Pemerintah harus terus meningkatkan peranannya dalam menyediakan sarana pelatihan melalui kegiatan-kegiatan pelatihan manajemen usaha serta pelatihan tentang tata cara prosedur kerja yang baik kepada para pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Melalui kegiatan pelatihan yang diberikan akan meningkatkan kemampuan teknis tenaga kerja dan terciptanya prosedur kerja serta pengelolaan usaha yang baik. Sehingga, hal tersebut dapat mendukung selalu terjaganya kualitas dan kontinuitas produksi dengan baik karena adanya kesadaran tentang pentingnya prosedur kerja yang baik dengan memperhatikan proses produksi yang tepat dan sesuai.

Selain itu untuk dapat mempertahankan eksistensi usaha, dalam pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang juga perlu didukung dengan terjalinnya kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku. Dengan terjalinnya kerjasama yang baik dengan pemasok bahan baku maka kebutuhan akan bahan baku nanas dapat terus tersedia sehingga kontinuitas produksi dapat terjaga dan pengusaha dapat memenuhi permintaan yang meningkat terutama pada saat perayaan hari raya karena gaya hidup masyarakat yang menyukai membawa oleh-oleh untuk sanak saudaranya.

- 2) Peningkatan teknis pemeliharaan peralatan dan pengendalian produksi

yang baik.

Upaya peningkatan keterampilan teknis tenaga kerja perlu didukung dengan adanya peningkatan teknis pemeliharaan peralatan dan pengendalian produksi terkontrol dengan baik. Melalui kegiatan pengecekan terhadap peralatan yang digunakan dan secara rutin melakukan penggantian atau perbaikan peralatan yang rusak. Selain itu diperlukan juga kontrol yang baik dan menyeluruh terhadap kegiatan produksi yang dilakukan, baik itu dari segi peralatan, produktivitas tenaga kerja, maupun pengendalian terhadap output dan input produksi. Sehingga dapat menjaga kontinuitas produksi dan dapat memenuhi lonjakan permintaan yang terjadi.

2) Strategi W-O

Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*) atau strategi kelemahan-peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W-O yang dapat dirumuskan adalah :

1) Peningkatan kualitas fasilitas produksi

Salah satu kelemahan dari usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang adalah kurangnya perhatian pengusaha terhadap fasilitas produksi yaitu kurang diperhatikannya kebersihan dan nyaman di ruang produksi. Kualitas fasilitas produksi ini perlu ditingkatkan agar dapat terciptanya suasana bekerja yang kondusif dan nyaman. Pengusaha agroindustri dodol nanas harus memperhatikan sirkulasi udara pada ruang produksi. Diperlukan adanya sistem penanganan udara yang baik pada ruang produksi karena adanya asap pembuangan yang berasal dari kompor tungku. Salah satu caranya yaitu dengan menambah jendela dan ventilasi yang ada agar asap bisa terbang keluar dengan baik sehingga tidak mengganggu kenyamanan dan kesehatan pekerja. Pekerjaapun akan merasa nyaman di ruang produksi sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerjanya.

2) Membentuk koperasi dan mengoptimalkan peranan pemerintah

Di desa Tambakmekar sebelumnya telah ada 2 Kelompok Usaha Bersama Mekarsari dan Mekarjaya yang merupakan perkumpulan ibu-ibu

rumah tangga yang mengusahakan dodol nanas. Namun saat ini kedua kelompok usaha bersama tersebut tidak berjalan sebagaimana mestinya karena anggota kelompok lebih memilih untuk menjalankan usaha agroindustri dodol nanas secara masing-masing/individu. Hal ini disebabkan karena kurangnya peranan ketua kelompok mengayomi anggota. Ketua kelompok dinilai lebih mengutamakan kepentingan usaha pribadinya saja dibandingkan kepentingan kelompok. Sampai saat ini nama kelompok Mekarsari dan Mekarjaya masih ada namun peranannya sangat kurang.

Padahal jika kedua kelompok usaha ini dapat berperan aktif dalam menaungi para pengusaha dodol nanas, maka secara bersama-sama para pengusaha dapat mengembangkan usahanya. Dengan ditingkatkannya peranan dan fungsi Kelompok Usaha Bersama (KUB) ini dapat meningkatkan permodalan pengusaha yaitu dengan membentuk koperasi yang dapat memberikan layanan simpan pinjam serta menyediakan aneka kebutuhan bahan produksi dodol nanas seperti gula pasir, tepung ketan dan lain-lain. Sehingga para pengusaha tidak kesulitan dalam mendapatkan bahan-bahan produksi.

Dalam upaya pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang ini sangat diperlukan peranan pemerintah baik dalam hal bantuan permodalan maupun kemudahan dalam akses perolehan permodalan. Sebagian besar pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang masih menggunakan teknologi pengolahan pangan yang sederhana dan belum menggunakan alat bermesin dalam proses produksinya. Hal ini dikarenakan adanya keterbatasan modal dari pengusaha. Maka dari itu bantuan berupa fasilitas produksi sangat diperlukan dalam menunjang pengembangan usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Baik kegiatan pelatihan, penyuluhan maupun bantuan permodalan dan peralatan ini harus dilaksanakan secara kontinyu dan merata pada semua pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

3) Strategi S-T

Strategi S-T (*Strength-Threat*) atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam

menghindari ancaman. Alternatif strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Memaksimalkan produksi dan mengefisiensikan penggunaan sarana produksi guna mengatasi dampak kenaikan biaya produksi

Kenaikan harga bahan baku nanas akibat adanya konversi lahan dan kenaikan harga gula merupakan salah satu ancaman bagi usaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang. Kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong ini akan menyebabkan naiknya biaya produksi. Maka dari itu agar harga produk tidak terlalu tinggi karena naiknya biaya produksi tersebut, salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mensiasatinya adalah dengan memaksimalkan produksi. Selain itu dapat juga dilakukan dengan mengefisienkan penggunaan sarana produksi, yang salah satunya berupa tenaga kerja, misalnya dengan mengoptimalkan tenaga kerja keluarga yang ada. Tenaga kerja yang berasal dari keluarga dapat lebih dioptimalkan lagi produktivitas kerja dan proporsi waktu kerjanya diperbanyak. Sehingga dapat menekan biaya tenaga kerja yang harus dikeluarkan karena bisa dilakukan pengurangan bantuan tenaga kerja luar.

4) Strategi W-T

Strategi W-T (*Weakness-Threat*) atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi defensif untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah :

- 1) Meningkatkan kemampuan manajerial pengusaha dodol nanas

Suatu usaha memerlukan pengelolaan atau manajemen yang baik sekalipun usaha itu kecil. Para pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang harus meningkatkan kemampuan manajerialnya agar usahanya dapat terencana dan terorganisir dengan baik. Selain itu pengusaha perlu memperbaiki pengelolaan keuangan menjadi lebih baik. Diperlukan adanya pencatatan keuangan/pembukuan yang terperinci tentang pemasukan dan pengeluaran agar para pengusaha nantinya dapat melihat dan mengontrol kondisi keuangan usahanya. Pengusaha juga perlu mengoptimalkan pinjaman dari lembaga keuangan yang ada sehingga pengusaha dapat merencanakan produksi selanjutnya dengan

baik. Uang pinjaman modal harus digunakan dengan sebaik-baiknya untuk keberlangsungan usaha agar pengusaha dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produksinya, serta dapat bertahan dalam kenaikan harga bahan baku maupun kenaikan harga bahan penolong.

- 2) Memunculkan inovasi-inovasi pengemasan produk dan meningkatkan promosi agar dodol nanas dapat bersaing dengan produk substitusi yang ada.

Pengusaha agroindustri dodol nanas perlu memperhatikan aspek pesaing dodol nanas yang berupa barang substitusi yang ada. Salah satunya adalah meningkatkan inovasi dalam pengemasan produk dodol nanas. Desain kemasan yang menarik dengan pewarnaan dan gambar nanas yang serasi serta sajian komposisi gizi dalam kemasan yang lengkap akan lebih menarik konsumen untuk membeli. Selain itu pengusaha juga perlu meningkatkan promosi agar produk dodol nanas lebih dikenal masyarakat luas sehingga dapat meningkatkan penjualannya.

Tabel 32 . Alternatif Strategi Matriks SWOT Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	<p>Kekuatan-S</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Keterampilan teknis tenaga kerja tinggi 2) Dodol nanas memiliki kekhasan produk dari segi rasa, tekstur dan penampilan produk 3) Kontinuitas produksi terjaga. 4) Harga jual dodol nanas kompetitif 5) Proses pembuatan dodol nanas mudah 6) Pengelolaan limbah baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan sebagai pupuk. 7) Memiliki sistem pengendalian manajemen peralatan 	<p>Kelemahan-W</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pendidikan TK rendah 2) Kurangnya modal. 3) Lemahnya Promosi 4) Tempat produksi kurang higienis 5) Kurangnya akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha. 6) Rendahnya keterampilan manajerial Pengusaha
<p>Peluang-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Kontinuitas bahan baku terjaga 2) Terjalin kerjasama yang baik antara pemasok dan pengusaha 3) Dipermudah dalam hal pendistribusian produk oleh pengecer 4) Komitmen besar dari Pemerintah Daerah utk mengembangkan agroindustri dodol nanas 5) Permintaan produk dodol nanas yang meningkat 6) Gaya hidup masyarakat yang selalu membawa oleh-oleh dari suatu daerah 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas dan kontinuitas produksi melalui peningkatan kemampuan teknis tenaga kerja dan kerja sama dengan pemasok bahan baku (S1,S2,S3,01,02,04,03,06). 2. Peningkatan teknis pemeliharaan peralatan dan pengendalian produksi yang baik (S1,S3,S6,04). 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kualitas fasilitas produksi (W5,03). 2. Membentuk koperasi dan mengoptimalkan peranan pemerintah (W2,W6,03).
<p>Ancaman-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Petani menjual nanas nya ke daerah lain 2) Adanya kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong 3) Resiko pengembalian produk 4) Kontinuitas pemesanan tidak terjaga 5) Kurang meratanya bantuan dari pemerintah 6) Adanya kebijakan konversi lahan penanaman nanas menjadi penanaman kelapa sawit 7) Adanya persaingan dengan produk oleh-oleh lain dari Kabupaten Subang. 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan produksi dan mengefisiensikan penggunaan sarana produksi guna mengatasi dampak kenaikan biaya produksi (S1,S2,S3,S4,T1,T2,T4 T5). 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kemampuan manajerial pengusaha dodol nanas (W2,W3,W6,T2,T5). 2. Memunculkan inovasi-inovasi pengemasan produk dan meningkatkan promosi agar dodol nanas dapat bersaing dengan produk substitusi yang ada (W4,T4).

Sumber: diadopsi dan diolah dari Lampiran 19

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis pengembangan agroindustri dodol nenas di Kabupaten Subang dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerimaan yang diperoleh pengusaha dodol nenas di Kabupaten Subang dalam 4 minggu produksi (21 Juni-18 Juli 2010) adalah sebesar Rp 5.783.345,93 dengan biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp 3.831.695,92 sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha dodol nenas di Kabupaten Subang adalah sebesar Rp 1.951.650,01 dengan efisiensi usaha sebesar 1,51 yang berarti usaha agroindustri dodol nenas di Kabupaten Subang telah efisien.
2. Faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pengembangan agroindustri dodol nenas di Kabupaten Subang adalah sebagai berikut :
 - a. Kekuatan : Keterampilan teknis karyawan tinggi, dodol nenas memiliki kekhasan produk dari segi rasa, tekstur dan penampilan produk, kontinuitas produksi terjaga, harga jual dodol nenas kompetitif, proses pembuatan dodol nenas mudah, pengelolaan limbah baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan sebagai pupuk, dan memiliki teknis pemeliharaan peralatan.
 - b. Kelemahan : Pendidikan tenaga kerja rendah, kurangnya modal, lemahnya promosi, tempat produksi kurang higienis, kurangnya akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha, dan rendahnya keterampilan manajemen pengusaha.

c. 111

Peluang : Kontinuitas bahan baku terjaga, terjalin kerjasama yang baik antara pemasok dan pengusaha, dipermudah dalam hal pendistribusian produk, adanya komitmen besar dari Pemerintah Daerah untuk mengembangkan agroindustri dodol nenas, permintaan produk dodol nenas yang meningkat, dan gaya hidup masyarakat yang selalu membawa

commut to user

oleh-oleh dari suatu daerah.

- d. Ancaman : petani menjual nanasnya ke daerah lain, adanya kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong, resiko pengembalian produk, kontinuitas pemesanan tidak terjaga, kurang meratanya bantuan dari pemerintah, adanya kebijakan konversi lahan pertanaman nanas menjadi pertanaman kelapa sawit, dan adanya persaingan dengan produk oleh-oleh lainnya dari Kabupaten Subang.
3. Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang adalah :
- a. Strategi S-O (*Strenght-Opportunities*)
 - 1) Mempertahankan kualitas dan kontinuitas produksi melalui peningkatan kemampuan teknis tenaga kerja dan kerja sama dengan pemasok bahan baku.
 - 2) Peningkatan teknis pemeliharaan peralatan dan pengendalian produksi yang baik.
 - b. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)
 - 1) Peningkatan kualitas fasilitas produksi.
 - 2) Membentuk koperasi dan mengoptimalkan peranan pemerintah.
 - c. Strategi S-T (*Strenght-Threats*)
 - 1) Memaksimalkan produksi dan mengefisiensikan penggunaan sarana produksi guna mengatasi dampak kenaikan biaya produksi
 - d. Strategi W-T (*Weakness Threats*)
 - 1) Meningkatkan kemampuan manajerial pengusaha dodol nanas
 - 2) Memunculkan inovasi-inovasi pengemasan produk dan meningkatkan promosi agar dodol nanas dapat bersaing dengan produk substitusi yang ada.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan sebelumnya, untuk mendukung pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang, maka peneliti memberikan sumbangan pemikiran berupa saran yaitu :

1. Bagi pemerintah daerah sebagai pembuat kebijakan untuk dapat membantu

communito user

mengoptimalkan fungsi Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang telah ada dan membentuk koperasi yang dapat membantu dalam permodalan.

2. Peningkatan bantuan fasilitas pemerintah, dalam hal pelatihan peningkatan kemampuan manajerial dan permodalan serta pengendalian bagi pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang dan fasilitasi pemerintah dalam hal promosi.
3. Diperlukan adanya SOP (*Standard Operational Procedure*) dalam proses produksi dodol nanas seperti standar bahan baku dan bahan penolong serta standar proses pembuatan dodol nanas yang tepat. Hal ini dilakukan untuk menjaga standarisasi produk dodol nanas. SOP tersebut perlu ditetapkan bagi seluruh pengusaha agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang (anggota Kelompok Usaha Bersama).

